Ю. М. Иванов

СОЦИАЛИЗМ КАКОВ ЕСТЬ

Москва
2003

Иванов Юрий Михайлович - кандидат экономических наук, доктор исторических наук - изучает историю экономики. Помимо предлагаемой читателю книги, по вопросам экономической истории социализма в России им опубликованы следующие монографии: "Очерки теории и практики тоталитарного социализма", Московский философский фонд, М., 1997. С. 142.; "Чужой среди своих (последние годы жизни Ленина)" М., 2002. С. 106.

Подписано в печать 26.05.2003 г. Формат 60х90 1/16. Тираж 250. Заказ №1528

Отпечатано в типографии ПБОЮЛ Карпов Е.В.
121357 г. Москва, ул. Верейская, д.29. Тел. 911-66-92

СОДЕРЖАНИЕ

ОТ АВТОРА

Чем дальше отдаляет нас время от эпохи тоталитарного социализма, тем чаще мы сравниваем ее экономические показатели с аналогичными показателями сегодняшнего дня, стихийно фиксируя, тем самым, историческую преемственность нынешнего строя и его предшественника. Однако сама преемственность сплошь да рядом наивно объясняется не неотвратимым действием экономических закономерностей, а следствием избавления от бесчисленных ошибок прошлых политических деятелей. Многие ученые и политики самодовольно полагают, что все то, что было до них – это лишь предыстория, что только теперь вместе с ними начинается торжество здравого смысла, который, в зависимости от политических предпочтений, каждым понимается по-разному.

Естественно, что при этом кладезем всех ошибок и просчетов прошлого объявляется материалистическое учение Маркса. Его труды либо свысока игнорируют, как это делают теперь левые, либо предают анафеме, как поступают правые. Разработанная Марксом схема социалистического общества, действительно, страдает крайней ограниченностью, зато предложенный им метод (порой в зародышевой форме в виде отрывочных высказываний) позволяет уяснить многие из закономерностей не только капитализма, но и социалистической как тоталитарной, так и посттоталитарной действительности.

Указанный метод сводится, прежде всего, к анализу диалектики противоречий труда, создающего потребительную

стоимость и стоимость. На основах этой диалектики зиждется его теория прибавочной стоимости. Неслучайно, именно эта сторона марксова учения, как увидит читатель, подверглась наибольшему неприятию его последователей и непримиримых противников.

Даже в те годы, когда в нашей стране учение Маркса декларировалось в качестве альфы и омеги научной политэкономии социализма, обычно умалчивалось, какую высокую значимость он придавал своему методу. Нижеприводимый отрывок из его письма Энгельсу был широко известен официальным жрецам марксистской науки, которые всячески избегали его цитировать. “Самое лучшее в моей книге, – писал Маркс о “Капитале”, – 1) Подчеркнутый уже в *первой* главе *двойственный характер труда,* смотря по тому, выражается ли он в потребительной или в меновой стоимости (на этом основывается *все* понимание фактов); 2) исследование прибавочной стоимости *независимо от ее особых форм:* прибыли, процента, земельной ренты и т. д. Исследование этих особых форм в классической политической экономии, которая постоянно смешивает их с общей формой, представляет, представляет собой olla Potrida[1].”[2]

Маркс в данном случае не упоминает еще одну выделяемую им форму прибавочной стоимости, а именно плату директорату за труд. Между тем, только ее исследование в свете современных реалий позволяет вскрыть классовую сущность современного общества независимо от того, тоталитарно оно или нет. Следуя классическому марксизму, мы твердо убеждены, что существование классов обусловлено складывающимся в процессе производства разделением труда, а не неравномерностью распределения доходов, как полагают наши мудрецы, выделяя олигархов, средний класс и еще бог знает что.

По тексту нам многократно приходилось цитировать Маркса не только для того, чтобы раскрыть историческую значимость ряда его положений, но и раскрыть ограниченность его анализа, обусловленную как социальными отношениями эпохи, в которой ему приходилось творить, так и общим состоянием

[1] Olla Potrida *(лат.)* – сумбур
[2] Маркс К. Письмо Энгельсу в Манчестер [Лондон] 24 августа 1867 г. Т. 31. С. 277.

экономической науки. Иногда по ходу изложения в разных контекстах нам приходилось повторять одни и те же цитаты. Думается, что этот прием дает читателю большую возможность иметь представление о логике наших решений рассматриваемых вопросов.

Излагая постмарксовые течения экономической мысли, мы отнюдь не собирались давать их развернутую критику. Наша задача заключалась в другом: проследить тенденции развития их основных расхождений с учением Маркса, а также выявить в связи с этим особенности решения ими ключевых политэкономических проблем.

Как убедится читатель, книга посвящена изложению исключительно экономических вопросов. Политические проблемы в ней рассматриваются лишь походя, поскольку это было необходимо для раскрытия основного содержания книги. Поэтому здесь приходится лишь кратко сказать о своем отношении к Октябрьской революции, приведшей к власти директорат.

Сегодня, как никогда в нашей стране, слышатся бесчисленные проклятия в ее адрес. Между тем, для России она явилась крупнейшим поворотным пунктом в истории. Но ее значение заключалось отнюдь не в переходе к тоталитарному социализму, как полагают левые, а в ликвидации оков самодержавия, покоившихся на началах державности, соборности и прочей дряни, воспеваемой сегодня коммунистами.

Россия европейская страна. При определенных обстоятельствах наш социализм мог избежать его варварски жестоких тоталитарных форм. Если на Востоке установлению экономического господства тоталитарного социализма предшествовало установление господства его тоталитарной идеологии, то в России последняя возникла лишь в ходе создания тоталитарной экономики.

Тоталитарная идеология несовместима с многоголосьем, свободным обсуждением проблем, свободными дискуссиями и т. д. Между тем, именно многоголосие высвободилось из-под казенного спуда после победы Октября и затем продолжало нарастать, умножая научный потенциал всех отраслей знаний, кроме политологии, философии, политэкономии и права, превратившихся с самого начала в объект коммунистической монополии. Все российские нобелевские лауреаты так или иначе

были воспитанниками возникших в 20-х гг. научных школ, которые позднее с варварской жестокостью уничтожались в годы террора и после него во имя утверждения приоритета тоталитарных идеологических ценностей.

Однако в России традиции свободомыслия оказались неистребимыми. Здесь раньше, чем в остальных странах тоталитарного социализма Востока, зародилась борьба за утверждение принципов свободы слова, свободного обсуждения всех насущных проблем. Его инициаторами были немногие из тех, кто совершал Октябрьскую революцию, например, Эрнст Кольман[1], и воспитанная на их жизненном опыте немногочисленная после многолетнего террора молодежь. Зародившееся во второй половине 50-х гг. их движение возвестило начало конца тоталитарного социализма в нашей стране.

В заключение хочу поблагодарить сотрудников Государственной публичной исторической библиотеки России и особенно сотрудников кабинета Востока, чей высокопрофессиональный труд оказал неоценимую помощь в написании книги. В условиях, когда “ленинка” в течение многих лет не имеет возможности нормально работать, “историчка” оказалась в Москве единственной крупной библиотекой с образцово поставленной работой, где могут заниматься гуманитарии.

[1] См. Кольман Арншот (Эрнест) Мы не должны были так жить. N.Y., 1982.

СОЦИАЛИЗМ КАКОВ ЕСТЬ

Ох, нет на свете печальнее повести,
Чем об этой прибавочной стоимости!
Александр Галич

Глава первая

ЭПОХА СОЦИАЛИЗМА – ЭПОХА ГОСПОДСТВА ДИРЕКТОРАТА

Как бы ни были существенны различия между бесчисленными учениями о социализме, их объединяет одно – признание доминирующего начала общественного производства. Однако вековые споры о том, каким оно призвано стать в безоблачном "царстве труда и свободы", не прекращаются и по сей день, хотя повсеместное существование такого производства давно уже не вызывает сомнения. В этих спорах, не менее ожесточенных сегодня, чем в далеком прошлом, принимают участие как сторонники, так и противники социализма. При этом единства нет ни у тех, ни у других. Ссылками на реалии сегодняшнего дня относительно одного и того же феномена и те, и другие зачастую доказывают диаметрально противоположные выводы: одни из них

утверждают, что социализм уже наступил, другие, что капитализм продолжает развиваться.

Не малую лепту в эту полемику внесли установки классического марксизма, наработанные еще на заре бурного роста акционерных обществ. В частности, Маркс и Энгельс доказывали, что по мере роста акционерных компаний производство "становится общественным", а его частнокапиталистические формы упраздняются.[1] Это дало им основание обоснованно утверждать, что "вследствие развития самой системы капиталистического производства капиталист вытесняется точно так же, как ткач, работающий на ручном станке".[2]

Вместе с тем, они полагали, что эти процессы еще не выходят за рамки капиталистического строя, поскольку сохраняется рынок, а вместе с ним – и продажа рабочей силы, порождающая производство прибавочной стоимости. В их представлениях рынок, а вместе с ним и производство прибавочной стоимости, присваиваемой не теми, кто ее создавал, был несовместим (это верно) с общественным устройством, свободным от эксплуатации человека человеком. По их мнению, в социалистическом обществе, "основанном на началах коллективизма, на общем владении средствами производства, производители не должны обменивать своих продуктов..., индивидуальный труд уже не окольным путем, а непосредственно должен существовать как составная часть совокупного труда"[3], и, следовательно, в таком обществе уже не может быть ни продажи рабочей силы, ни анархии производства, обусловленной стихией неподдающегося управлению рынка.

В своих представлениях о грядущем строе Маркс и Энгельс выражали революционные требования зарождавшегося директората, добивавшегося обладания собственностью капиталистических предпринимателей. С этой точки зрения, акционерные общества, по Марксу, были лишь переходным моментом "к обратному превращению капитала в собственность

---

[1] См. Маркс К., Капитал. Т. 25. Ч. 1. С.479.
[2] Энгельс Ф. Общественные классы - необходимые и излишние. Т. 19. С.298-299.
[3] Маркс К. Критика Готской программы. Т. 19. С. 18.

производителей, но уже не в частную собственность, разъединяющую производителей, а в собственность ассоциированных производителей, в непосредственную общественную собственность".[1] На деле это означало, что средствами производства и рабочей силой в качестве "непосредственно общественной собственности" по своему усмотрению будет распоряжаться директорат.

В условиях Западной Европы, где уже давно сложились традиции активного вмешательства государства в экономическую жизнь, эти требования сводились к огосударствлению всего производства, призванному, по мнению большинства авторов предлагавшихся тогда социалистических преобразований, полностью ликвидировать все рыночные отношения. Неслучайно, еще на заре зарождения марксизма Энгельс, формулируя положенные позднее в основу "Коммунистического манифеста" принципы, писал, что "когда весь капитал, все производство, весь обмен будут сосредоточены в руках нации, тогда частная собственность отпадет сама собой, деньги станут излишними".[2]

Неслучайно и то, что десятилетия спустя он же с одобрения Маркса подчеркивал, что, чем больше производительных сил возьмет государство в свою собственность, сохраняя при этом рынок рабочей силы, "тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста и тем больше граждан будет оно эксплуатировать. Рабочие останутся наемными рабочими, пролетариями. Капиталистические отношения не уничтожаются, наоборот, доводятся до крайности, до высшей точки".[3] Нетрудно заметить, что новое социалистическое содержание рождавшегося строя им представлялось в старом качестве, в качестве строя, присущего капитализму.

Капитализм, как они утверждали, мог исчезнуть лишь тогда, когда после захвата власти пролетариат уничтожит частную собственность, сосредоточив все средства производства в своих руках для ведения собственного коллективного хозяйства на *безрыночной* основе. "Чтобы освободить трудящиеся массы, -

[1] Маркс К. Капитал. Т. 25. Ч,1. С. 479.
[2] Там же. Энгельс Ф. Принципы коммунизма. Т. 4. С. 333.
[3]. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом. Т. 20. С. 290.

писал Маркс, обобщая опыт производственных кооперативов, - кооперативный труд должен развиваться в общенациональном масштабе и, следовательно, на общенациональные средства".[1]

Если раньше политические требования абстрактной свободы и равенства предваряли рождение капиталистического общества, то теперь марксисты, предваряя рождение социализма, ставили во главу угла экономические требования абстрактного равенства всех в отношениях к огосударствленным средствам производства. Они полагали, что таким путем можно избавить человечество от зол, обусловленных продажей рабочей силы, а вместе с ними и разительных контрастов, сопутствующих бедности одних и богатству других.

Подобных установок придерживался и Ленин, когда писал популярный очерк "Империализм как высшая стадия капитализма". Однако в отличие от Маркса и Энгельса, бегло анализировавших качественно новые черты организации производства, порожденного акционерными компаниями, Ленин не удосужил себя подобными занятиями. Исследовавшиеся им процессы рассматривались в основном под углом зрения гипертрофированного им превращения акционерных компаний в монополии, в чем он видел главный признак отмирания капитализма. "Становится очевидным, - писал он в этой связи, - что перед нами налицо обобществление производства... Частнохозяйственные и частнособственнические отношения составляют оболочку, которая уже не соответствует содержанию, которая неизбежно должна загнивать, если искусственно оттягивать ее устранение..."[2] Следуя канонам марксизма, Ленин здесь, фактически, исходил из того, что при социализме все средства производства будут сосредоточены в руках государства, которое, как он полагал, возглавит пролетариат, и под этим углом зрения оценивал те перемены, которые претерпевал общественный строй в условиях господства акционерного капитала.

Однако последовавшие изменения экономического строя убедительно показали, что и в тех случаях, когда весь капитал,

[1] Генеральный совет Первого интернационала 1864-1866. Протоколы. М., 1961. С. 213, 214.
[2] Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма. Т. 27. С. 425.

говоря словами Энгельса, “сосредоточен в руках нации”, и в тех случаях, когда в условиях рынка частные капиталы трансформируются в капиталы коллективные, эти капиталы, несмотря на существенные различия в способах и методах хозяйствования, представляют собой однопорядковые корпоративные структуры. И там, где они имеют тотально государственный вид, и там, где они представлены совокупностью коллективно функционирующих частных капиталов, общественным производством руководят не пролетарии и, как правило, не индивидуальные собственники, а наемные служащие, представляющие директорат. Последние и являются тем классом, который сегодня прямо или косвенно определяет все стороны жизни современного мира.

Как известно, адепты тоталитарного социализма, вульгаризируя марксизм, сводят определение классов лишь к отношениям собственности на средства производства. Это позволяет им не только утверждать, что социализм возникает лишь тогда, когда государство становится единственным обладателем основных средств производства, но и доказывать существование капитализма там, где решающая роль в экономической жизни принадлежит хозяйствующим в условиях рынка корпорациям, в которых частный капитал продолжает сохраняться в качестве доли функционирующего здесь общественного капитала.

Как мы уже отмечали, подобные утверждения о социализме и капитализме не новы. Они тождественны неоднократным высказываниям по этому вопросу самих классиков марксизма. Однако их теоретическое обоснование на основе вышеприведенного определения не имеет ничего общего с разработанными этими же классиками критериями определения классов. Между тем, по нашему мнению, именно классический марксизм до сих пор продолжает опережать остальные течения научной мысли, по степени разработки экономических признаков, присущих классам. Их сводный перечень впервые был введен в марксистский, а вместе с ним и в немарксистский обиход Лениным в работе “Великий почин”. Этот перечень включал не один признак, а четыре, среди которых первым указывалось отнюдь не собственность на средства производства, а занимаемое место в исторически сложившейся производственной структуре. К тому же, в перечне вообще нет упоминания собственности на средства

производства, поскольку последняя в отношениях к средствам производства, которые указывает Ленин, может присутствовать либо отсутствовать в качестве одного из частных моментов наряду с владением, пользованием, распоряжением и т. д.

Предложенное Лениным определение классов в полном виде не годилось для теоретического обоснования появившихся позднее схем тоталитарного социализма. Поэтому, пользуясь преследованием инакомыслящих, создатели этих схем могли безнаказанно творить свое прокрустово дело: они тщательно отсекали из ленинского определения все то, что противоречило их тоталитарносоциалистическим установкам, и, наоборот, гипертрофировали в качестве единственно главного признака его преходящий частный момент – собственность на средства производства – для того, чтобы теоретически обосновать историческую неизбежность перехода всех основных средств производства в собственность государства, что, согласно их утверждениям, было тождественно рождению “подлинно социалистического общества”.

Формулируя определение классов, Ленин писал: “Классами называются большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а, следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Классы это такие группы людей, из которых одна может себе присваивать труд другой, благодаря различию их места в определенном укладе общественного хозяйства”.[1]

Только совокупность перечисленных признаков позволяет ответить на вопрос, является ли та или иная социальная группа классом или нет в определенном укладе общественного хозяйства. Если анализировать директорат, руководствуясь признаками ленинского определения, то окажется, во-первых, что в рассматриваемых нами корпоративных структурах - будь то тоталитарно государственных или рыночных - он занимает место наемных служащих, во-вторых, распоряжается

[1] Ленин В.И. Великий почин. (О героизме рабочих в тылу. По поводу “коммунистических субботников”) Т. 39. С. 15.

общественными средствами производства и рабочей силой, причем в первом случае реальным (неформальным) собственником является директорат как класс, обладающий государственной властью, во втором, - коллектив индивидуальных собственников корпоративного капитала, в-третьих, организует производство прибавочной стоимости, и, в-четвертых, получает долю последней в виде жалования, наградных и т. п. Маркс был прав, когда писал, что "... раз предположены отношения господства и подчинения", то "будет в порядке вещей, что *наемный рабочий* (курсив наш - Ю. И.) вынужден производить свою собственную зарплату и сверх того плату за надзор, компенсацию за труд по управлению и надзору за ним".[1]

Таким образом, не только при капитализме, где господствует капитал индивидуального предпринимателя, но и в еще неизмеримо большей степени там, где ведущая роль принадлежит общественному капиталу, и, следовательно, в обществах социалистических, наемный труд наемному труду рознь. В этих обществах есть труд по найму тех, кто сам непосредственно не создает прибавочную стоимость, но, тем не менее, присваивает ее, и есть труд по найму тех, кто ее создает, но не обладает ею, поскольку через механизм продажи рабочей силы она принадлежит другим. Источники оплаты наемного труда, таким образом, неодинаковы, однако это различие не всегда столь очевидно из-за того, что формально выплаты тем и другим являются платой за труд по найму. Язык же по-своему сплошь да рядом стихийно фиксирует эти особенности платы наемных работников, присваивающих прибавочную стоимость, и платы наемных работников, ее создающих, называя, например, в русском языке оплату труда служащих жалованьем, а оплату труда рабочих - заработной платой. Подобное различие не трудно обнаружить и в других языках: в частности, pay, salary и wages в английском, das gehalt и der lohn в немецком, appointements, traitement и salaire во французском и т. д.

В XX веке общественные формы капитала стали доминировать и там, где рынок еще не был развит, и там, где он имел развитые черты, свидетельствуя о всемирно-историческом

[1] Маркс К. Капитал. Т. 25. Ч. 1. С. 424.

переходе к хозяйственной жизни, руководимой директоратом. Там, где рынок не был развит и к власти приходили коммунисты, становление общественного производства совершалось в ходе гипертрофированного роста государственной промышленности, который, в конечном счете, увенчивала "единая фабрика". Появление последней в нашей стране еще до Октябрьской революции в качестве желанного идеала предсказывал Ленин, когда писал, что социализм будет означать совокупность "работников и служащих *одного* крупного "синдиката" при полном подчинении "всей работы этого синдиката государству".[1] Там же, где рынок уже имел переходные к развитым либо развитые черты, ведущая роль в развитии общественного производства переходила либо еще до этого перешла к хозяйствующим в рыночных условиях корпорациям, ведущей формой которых были акционерные компании.

Как показывает исторический опыт, государственный тоталитаризм с его безрыночными связями между подразделениями "единой фабрики" отнюдь не вечен. Он носит временный характер, поскольку вопреки устремлениям его сторонников порожденное ими детище рано или поздно так или иначе способствует развитию рыночных отношений, подготавливая тем самым почву для роста тех самых негосударственных корпораций, ликвидации которых они добивались в своих странах и за рубежом. Об этом убедительно свидетельствует, например, опыт России, где до сих пор продолжается процесс приватизации государственной собственности, в ходе которого происходит формирование подобных корпораций. Об этом же свидетельствует и опыт других коммунистических стран, где тоталитарный социализм уже потерпел окончательное крушение.

Вместе с тем отмеченная преемственность не исключает существования порой острых межгосударственных противоречий, приводивших к военному противостоянию и войнам. Обостряются противоречия и тогда, когда "единая фабрика" с ее системой централизованного управления начинает сменяться корпорациями, удовлетворяющими рыночный спрос. На почве жесткого противопоставления этих

[1] Ленин В.И. Государство и революция. Т. 33. С. 97.

форм в таких случаях усиливается политическая борьба между добивающимися реставрации "единой фабрики" коммунистами и радикальными реформаторами (в большинстве своем вышедших из их же рядов), ориентирующимися на создание рыночного корпоративного строя. Причем и те другие сплошь да рядом считают атрибуты "единой фабрики" единственными присущими социализму, а атрибуты рыночного корпоративного строя – свойственными капитализму.

Отчасти это происходит потому, что общественный характер производства "единой фабрики" не вызывает сомнения, поскольку сама фабрика является собственностью стоящего над обществом государства, от имени которого директорат как класс управляет ее подразделениями, осуществляя централизованное распределение продукции. Иное дело негосударственные корпорации, существование которых предполагает рыночный товарообмен, цементирующий корпорации и производные от них формы частного капитала в единый хозяйственный организм. В таких случаях неизбежна конкуренция общественных капиталов, а вместе с ней и существование групп директората с противоположными экономическими интересами. Подобные отношения еще со времен тоталитарного социализма у нас считались исключительно капиталистическими. Этой же традиции следуют и многие радикальные реформаторы, причисляя себя к сторонникам цивилизованного капитализма.

Важно и то, что развитый рынок отнюдь не исключает существования и государственных корпораций. Последние в таких случаях не имеют принципиальных отличий от корпораций, возникших на базе коллективных капиталов индивидуальных собственников ни с точки зрения форм организации производства, ни с точки зрения производства для рынка, где все они имеют свои собственные ниши. Тем не менее, до сих пор широко бытуют представления о том, что первые являются общественными производителями, вторые - частными. Подобные утверждения в корне неверны. И те, и другие по сути лишь разные формы одного и того же общественного производства, функционирующего в условиях рынка. Как справедливо отмечает Г. Ю. Дубинская, неверный подход "базируется на утверждении, что современная акционерная (корпоративная) собственность (речь идет о корпоративной собственности, возникшей на базе частных

инвестиций – Ю. И) – это форма частной собственности, что опровергается историей и практикой развития этой формы собственности... Современная корпорация – это, безусловно, ярко выраженный общественный институт, в котором индивидуализированные отношения носят производный и подчиненный характер".[1] Утверждения же о том, что только государственная собственность является общественной, – это, прежде всего, дань представлениям тоталитарного прошлого, когда считалось, что все негосударственные формы собственности сами по себе таким качеством не обладают.

В отличие от межфирменных, внутрифирменные связи, будь то в рамках ориентированных на рынок корпораций либо подразделений "единой фабрики", в конечном счете, сводятся к потреблению средств производства и рабочей силы. Поэтому их непосредственным содержанием являются отношения личной зависимости, складывающиеся в рамках иерархической организации труда. Последняя в условиях существования "единой фабрики" так или иначе простирается сверху до низу, охватывая все связи между ее подразделениями. Напротив, там, где в условиях рынка ведущее место занимают негосударственные корпорации, их связи вне потребления средств производства и рабочей силы носят на почве рыночного обмена вещный характер. Субъекты же обмена в границах рынка равны и свободны в выборе своих деловых партнеров. Причем вещная сущность этих отношений не изменяется и тогда, когда в силу постоянства они обрастают личностными связями.

Политическим выражением вещности таких связей является демократия с присущими ей идеалами свободы и равенства, которые, по удачному выражению Маркса, по сути, есть ничто иное как "идеализированные выражения обмена меновыми стоимостями".[2] Возникающие при этом политические институты не только позволяют концентрировать политическую власть в руках руководителей корпораций, сосредоточивающих опосредованные рынком основные вещные нити всего

[1] См. Собственность в экономической системе России. М., 1998. С. 82, 83.

[2] Маркс К. Экономические рукописи 1857 - 1859 годов (первоначальный вариант "Капитала"). Т. 46. Ч. 1. С. 191.

общественного организма, но и использовать эту власть для лоббирования собственных корпоративных интересов.

Иное дело – политический строй, обусловленный "единой фабрикой" с присущими ей отношениями личной зависимости в рамках производственной иерархии ее должностей. Главная черта этого политического строя – те же принципы диктата и подчинения, что заложены в основу ее производственных отношений, только прикрытые флером формальных выборов, согласно которым избирателям, будь то на партийном либо государственном уровне, разрешается выбирать лишь одного назначаемого сверху кандидата.

Такие выборы давали возможность входившим в директорат лицам занимать в политической структуре то место, которое, так или иначе, соответствовало значимости их положения в системе производственной иерархии "единой фабрики". Насколько это было важно для нормального функционирования ее хозяйственного механизма, можно судить, например, по тому, что стоило при Горбачеве перейти к выборам депутатов из нескольких кандидатур, как развал лишавшейся политической опоры "единой фабрики" заметно ускорился, свидетельствуя о том, что завещанный марксизмом ее экономический строй с демократией не совместим.

Несовместима была "единая фабрика" и с экономической основой демократии - рынком, предполагающим существование предложения, превышающего спрос на товары и услуги. Напротив, основным условием и предпосылкой ее нормального функционирования было не изобилие предлагавшихся благ, а их хронический дефицит, позволявший распределять блага в централизованном порядке. Как писал еще в 20-х гг. В. Базаров, "тенденция к относительному недопроизводству должна быть признана столь же характерной для нашей социальной структуры, как тенденция перепроизводства при капитализме".[1] Достигалось же "недопроизводство" с помощью административных мер, включавших завышенные задания пятилетних планов. Последние позволяли искусственно создавать дефицит, препятствовавший под страхом жестоких

[1] Цит. по: Научный менеджмент. Российская история. СПБ, 1999. С. 280.

кар свободному поступлению в рыночный обмен продукции, подлежащей централизованному распределению.

То, что эти планы хронически не выполнялись, для "единой фабрики" не было бедой. Более того, их невыполнение, предполагавшее существование хронического дефицита, было одним из главных условий и предпосылок сохранения целостности ее производственного организма, базировавшегося на централизованном распределении продукции. Согласно данным, приведенным в книге Я. А. Певзнера, в первой пятилетке "после ряда пересмотров в сторону увеличения план выплавки чугуна был утвержден в объеме 17 млн. т. Фактически же, в 1932 г., т. е. по истечении 4-х лет после начала пятилетки (пятилетка тогда считалась выполненной - Ю. И.) было выплавлено лишь 6,2 млн. т. чугуна; 17 млн. т. удалось выплавить лишь в 1950 г. Как пишет О. Лацис, - указывает Я. А. Певзнер, - в 1933 г., первом году уже второй пятилетки, был достигнут уровень плана первой пятилетки по углю и тракторам, в 1934 г. - по нефти и железной руде, в 1935 г. - по электроэнергии, стали, прокату и автомобилям, в 1936 г. - по бумаге и картону, в 1951 г. по хлопчатобумажным тканям и сахарному песку, в 1956 г. - по шерстяным тканям. Только в пятой и шестой пятилетках выполнялись задания первого пятилетнего по товарам народного потребления! По тяжелой же промышленности - в основном в середине второй пятилетки".[1] А это указывает на то, что в условиях "единой фабрики" наиболее медленно развивалось производство потребительских товаров, а вместе с ним и личных услуг, что было обусловлено особенностями структуры ее воспроизводства.

Централизованное распределение предполагает, чтобы производитель был в то же время и основным потребителем того, что он произвел, или, иначе говоря, чтобы производство и потребление, как и в натуральном хозяйстве, замыкалось преимущественно на самом себе. Там, где существует "единая фабрика", такими качествами – быть одновременно производителем и потребителем конечной продукции – обладал лишь ее собственник – государство с его аппаратом насилия. В этих условиях само государственное потребление этой

[1] Певзнер Я.А. Крах коммунизма и современные общественные отношения. М., 1999. С. 56.

продукции могло происходить лишь в виде преимущественного потребления силовых структур, среди которых ведущее место занимала армия, нуждавшаяся в существовании милитаризованного хозяйства.

Весьма примечательно, что там, где начинается милитаризация хозяйства, спонтанно начинает возрастать активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Так, в частности, происходило в фашистской Германии, где, как пишет А. А. Берл, "сохраняя цельным костяк корпоративного строя, государство, в конечном счете, диктовало, что и как производить, смещало и назначало руководящий персонал и облагало корпорации данью".[1]

Милитаризация хозяйства, таким образом, и в рыночных условиях способствует возникновению контуров организации "единой фабрики". Впервые рассматриваемая связь наиболее ярко обнаружилась в Германии в годы Первой Мировой войны. Возникшая здесь организация народного хозяйства казалась тогда Ленину началом превращения капиталистического производства в единую коммунистическую фабрику или, говоря его словами, рождением "той ступени исторической лестницы, между которой (ступенькой и ступенькой, называемой социализмом) никаких промежуточных ступеней нет".[2]

Троцкий, так много сделавший для победы большевистской революции, по-видимому, был первым, кто, ратуя за победу пролетариата во всем мире, прозорливо предсказал милитаристские черты грядущего планового хозяйства СССР. "Каковы основные устои планового хозяйства? - риторически спрашивал он, докладывая на XII съезде ВКП(б). – Во-первых, армия; она никогда не живет на основах рынка. Армия есть плановое хозяйство. Во-вторых, транспорт. Транспорт у нас (железнодорожный) весь государственный. В-третьих, тяжелая промышленность, которая работает у нас либо на транспорт,

[1] См. Berle A. A. The 20-th Century Capitalist Revolution. N. Y., 1954. P. 23.

[2] Ленин В.И. Т. 43, С. 213.

либо на армию, либо на другие отрасли государственной промышленности".[1]

Таким образом, в условиях существования централизованного планового хозяйства милитаризация не была случайностью. Она была необходимой предпосылкой его нормального функционирования, позволявшего, развивая военное производство, централизованно распределять продукцию. Стоит ли после этого удивляться тому, что к концу существования тоталитарного социализма 80% всех производственных мощностей нашей страны так или иначе работали на армию. Ускоряя развитие тяжелой промышленности, "единая фабрика" осуществляла ее рост преимущественно в милитаризованном виде.

В политике этот курс форсирования военного производства получил выражение в несмолкавших призывах быть готовыми к отражению мнимых и явных угроз империалистической агрессии, под флагом борьбы с которой проводилась собственная политика территориальных захватов. Будучи замкнутой на самой себе, у "единой фабрики", кроме использования военной силы и массивного экспорта оружия, было мало других возможностей расширять сферу своего влияния за пределами собственной территории.

Что касается собственно рыночных связей, в которых производитель и ее потребитель представлены разными субъектами обмена, то они ограничивались главным образом захиревшей после революции сферой торговли потребительскими товарами и личных услуг. С целью максимизации производства прибавочной стоимости эта сфера целенаправленно сокращалась за счет ухудшения положения широких масс.

В деревне, где колхозы стали придатками "единой фабрики", сокращение рыночных связей сельского населения достигалось путем наделения крестьян приусадебными участками, за счет которых они могли выживать практически без денег, получая,

[1] Доклад о промышленности Троцкого. Двенадцатый съезд РКП(б) 17-25 апреля 1923 года. Стенографический отчет. М., 1968. С. 336.

например, в 1952 г. на трудодень в среднем всего 12 коп.[1] Что касается городов, то здесь рыночные связи сводились к минимуму посредством централизованного нормирования заработной платы (в 30-х гг. только наркоматом общего машиностроения было введено 2026 тыс. трудовых норм выполнения отдельных работ с соответствующими ставками заработной платы[2]), и намерено создававшегося дефицита потребительских товаров и услуг. По мнению многих специалистов, дореволюционный уровень реальной заработной платы был достигнут в СССР лишь накануне Второй Мировой войны,[3] тогда как в загнивавшей, по утверждению коммунистов, Западной Европе в 1935 г. по сравнению с 1913/14 г., несмотря на экономический кризис, реальная средняя зарплата составляла, например, в Германии 123%, во Франции - 483%, в Англии - 143%, в Финляндии - аж 997%.[4] Стоит ли после этого удивляться тому, что маленькая Финляндия больше всего на свете боялась оказаться в лоне "единой фабрики" СССР.

Для "единой фабрики" расходы "во имя человека", обусловленные продажей потребительских товаров и предоставлением услуг, были чистыми издержками ее хозяйства. Поэтому в отличие от промышленного и сельскохозяйственного производства торговля и услуги в ее статистике не считались производительными занятиями. Зато к таковым, согласно той же статистике, относилось военное производство, предназначенное для беспощадного уничтожения всего, что обеспечивает существование человека. С точки зрения гуманизма, подобная методика расчетов – творение маниакальных постояльцев дурдома. С точки же зрения творцов "единой фабрики", о гуманизме которой создавалось столько

[1] Prybyla J.S. Market and Plan under Socialism. The Bird in the Cage. Stanford, 1987. P. 35.
[2] Granick D. Management of the Industrial Firm in the USSR. A Study in Soviet Economic Planning. N.Y., 1954. P. 115.
[3] См., например, Коровин Н.Р. Рабочий класс в 30-е годы. Иваново, 1994. С. 61.; Антонов-Овсеенко А. Сталин без маски. М., 1990. С. 123. Filtzer D. Soviet Workers and Stalinist Industrialization. The Formation of Modern Soviet Production Relations 1928-1941. L., 1986. P. 125.
[4] См. Annuare des Statistiques du Travail 1935-1936. Geneva, 1936/

легенд, такая методика представлялась вполне естественной, поскольку потребление населения составляли невосполнявшиеся издержки ее производства, ориентированного преимущественно для удовлетворения военных нужд.

Неслучайно, из всех стран, обладавших развитой промышленностью, наиболее низкая доля потребительских расходов в ВНП была в СССР, где она составляла в 1985 г. всего 27,7% против 68% в США, 54% в странах Западной Европы и 56% в Японии.[1] Причем из этих 27,7% лишь 18% опосредовывались рынком, тогда как остальные 9% представляли поступления из общественных фондов, львиная доля которых доставалась директорату.[2] Зато по доле ВНП, приходившейся на военные расходы, мы были впереди всей планеты, изготавливая бесчисленные ракеты и строя для их производства электростанции вместо постепенно исчезавших с прилавков потребительских товаров собственного производства.

Жалкие остатки рынка товаров и услуг смогли у нас уцелеть только потому, что попытки подмены его натуральным распределением закончились неудачей. Из-за отчаянного сопротивления масс коммунистический идеал распределения по типу, позднее осуществленному в КНДР, в нашей стране воплотить в жизнь не удалось. Вопреки легенде большевиков о том, что битву за ликвидацию рынка они проиграли из-за сопротивления крестьянства, основной причиной их поражения была непримиримость рабочих, проводивших в ведущих промышленных центрах страны (Москве, Петрограде, Харькове и других городах) массовые демонстрации и стачки протеста против курса военного коммунизма.[3] О подспудной силе этого протеста свидетельствует и тот факт, что в 1920 г. свыше 10 тыс. рабочих добровольно покинули РКП(б). Будучи продавцами рабочей силы, эти рабочие раньше поддерживали большевиков, реквизировавших собственность ее покупателей – капиталистов;

[1] Певзнер Я.А. Крах коммунизма... С. 59.
[2] См. Буржуазные и мелкобуржуазные экономические теории социализма. (после второй мировой войны). Критические очерки. М . 1978. С. 55.
[3] См. Иванов Ю.М. Очерки теории и практики тоталитарного социализма. М., 1997. С. 62..

теперь в этом же качестве продавцов рабочей силы они выступали против новых ее потребителей, подменявших ее покупку принудительной трудовой повинностью, сопровождавшуюся предоставлением им натурой жалких крох, предназначенных для их существования. Рабочие добивались свободы торговли, включая свободу торговли рабочей силой, и демократии. В этом их требования смыкались с требованиями имущей части деревни - зажиточных и середняков.

Подавляя восстания крестьян и выступления рабочих, проходивших под лозунгами свободы торговли и демократии, большевики полагались главным образом на тех, чья жизнь не задалась в условиях рынка. Ими были преимущественно деклассированные массы, среди которых преобладали перебивавшиеся случайными заработками беднейшие жители деревни, составлявшие подавляющее большинство населения страны. В отличие от занятых в своих хозяйствах справных мужиков, такие бедняки с готовностью покидали деревню, уходя в Красную армию, обеспечивавшую им комфортность жизни (спать в тепле на простынях, иметь регулярное питание), о которой в деревне они не могли даже мечтать. Здесь же, в армии, они приучались к регулярной дисциплине, усваивали привычки безоговорочно исполнять и отдавать приказы, вступали в партию, открывавшую им путь к командным должностям. В 1920 г. в Красной армии было 300 тыс. коммунистов, из которых не менее 75-80% были крестьяне.[1]

По окончании гражданской войны эти малограмотные коммунистические кадры, способные, не задумываясь, выполнять приказываемые сверху директивы, лавиной хлынули в партийно-государственный аппарат, тесня на командных должностях тех, кто еще до революции стал членом партии. По сравнению с последними, также добивавшимися командных должностей при сохранении за ними "вольностей" революционной эпохи - отношений равенства, многоголосья суждений, активного участия в выработке решений и т. п., главным преимуществом нового партийного пополнения было умение, не вдаваясь в размышления, беспрекословно исполнять вышестоящие распоряжения, что отвечало требованиям

[1] ГАСПИ. Ф. 50. Оп. 1. Д. 53. Л. 5.

холопской дисциплины, предъявляемой рождавшейся "единой фабрикой".

Недостатком же их было незнание производства. В отличие от кадровых рабочих, за многие годы труда эмпирически осваивавших основные тонкости работы своих предприятий, вышедшие из крестьян новоявленные "красные директора" не имели никакого представления о заводских технических процессах. По признанию Сталина, им оставалось только "улаживать конфликты, "представительствовать" и играть на балалайке".[1] В связи с этим для того, чтобы они могли ориентироваться в производстве, требовалось обучить их по крайней мере элементарным техническим знаниям.

Во времена нэпа, как это нередко бывает в переходный период, социальный состав боровшихся за власть "красных директоров" был двоякий. С дореволюционным партийным стажем в основном были более или менее образованные городские уроженцы либо пришельцы из деревни и городских местечек, уже приобщившиеся за многие годы к городской жизни; с послереволюционным стажем - главным образом малограмотные выходцы из деревенских низов. Противоборство этих слоев в борьбе за командные должности с соответствующими этим должностям возможностями присваивать прибавочную стоимость и составляло подоплеку внутриполитической борьбы 20-х гг., выливавшуюся в острейшие споры относительно внутрипартийной демократии. В этих спорах решался вопрос о том, кто будет возглавлять и формировать партийно-государственный аппарат, а вместе с ним и присваивать соответственно занимаемым должностям прибавочную стоимость. Что касается так называемых буржуазных специалистов, входивших тогда в состав директорского корпуса, то их с одобрения и тех, и других во второй половине 20-х гг. жестоко репрессировали, предъявляя фальсифицированные обвинения.

Отстаивавшие дореволюционные принципы внутрипартийной демократии были обречены. Против них была выраставшая на базе беспрекословной дисциплины "единой

[1] Сталин И.В. О работах апрельского объединенного пленума ЦК и ЦКК. Доклад на собрании актива московской организации ВКП(б) 13 апреля 1928 г. Т. 11. С. 58.

фабрики" иерархия должностей, построенная на принципах неукоснительного исполнения принимавшихся наверху решений. Фабрика нуждалась, говоря словами Сталина, "в людях, умеющих осуществлять директивы, могущих понять директивы, могущих принять эти директивы как родные и умеющих проводить их в жизнь".[1] Такими людьми были, прежде всего, малограмотные выходцы из беднейших слоев деревни, которые, вступая в партию, кроме проведения в жизнь ее директив, ничего не умели делать. Опираясь на поддержку просталинского партийного аппарата, их победа в борьбе за обладание властными полномочиями была предопределена. Ее увенчала кровавая чистка 37-го года, в результате которой управленческий персонал "единой фабрики" сверху донизу был полностью укомплектован кадрами, готовыми воспринимать "как родные" поступающие сверху директивы. То, что А. Богданов в свое время называл "солдатско-коммунистической революцией"[2], а в Китае называли "окружением города деревней", впервые произошло в России, где утвердился директорат, формировавшийся главным образом из малограмотных выдвиженцев бедняцкой части деревни.

Успешность кровавой чистки была предопределена не самими по себе сталинскими устремлениями к личной диктатуре, кознями Ежова, Берии и других мерзавцев, добивавшихся куска власти пожирнее. Ее успех был обеспечен тем, что субъективные мотивы ее организаторов совпали со спонтанными потребностями "единой фабрики" в кадрах, способных неукоснительно выполнять указания ее руководства, которое возглавлял Сталин. Об итогах чистки можно судить по данным мандатных комиссий XVII и XVIII съездов ВКП(б). На основе этих данных нетрудно подсчитать, что с января 1934 г. по март 1939 г. число членов партии со стажем до 1920 г. сократилось с 187 тыс. до 73 тыс. чел. Из них со стажем до 1917 г. осталось всего 4776 чел.[3]

---

[1] Сталин И.В. Организационный отчет центрального комитета РКП(б) 17 апреля. Т.5. С. 210.

[2] Шарапов Ю. П. Ленин и Богданов. От сотрудничества к противостоянию. М., 1998. С. 56.

[3] Подсчитано нами по: Доклад Мандатной комиссии. Докладчик Ежов // XVII съезд Всесоюзной коммунистической партии(б).

Фактически, имевший городские корни "тончайший слой", который Ленин называл "старой партийной гвардией", слой, определявший при его жизни партийную политику, оказался окончательно уничтоженным. Вместо сокращения, к которому призывал Ленин, "чрезмерной численности" партии, достигавшей в его время 300-400 тыс. членов, число последних после его смерти стремительно росло. Даже после чистки, во время XVIII-го съезда, ее численность превышала 1,5 млн. чел, из них почти 70% – в основном уроженцы деревни – вступили в нее после 1929 г., составляя костяк, на который опиралось партийное руководство.

Еще в 1922 г. Ленин пророчески писал: "Достаточно небольшой внутренней борьбы в этом слое (имеется в виду руководящее городское ядро, тончайший слой, который он называл старой партийной гвардией - Ю. И.), и авторитет его будет, если не подорван, то, во всяком случае, ослаблен настолько, что решение будет уже зависеть не от него".[1] Начав внутрипартийную борьбу, Сталин, искусно дискредитируя старую партийную гвардию, действительно, сначала оттеснил ее от разработки ключевых решений, а затем и уничтожил.

Примечательно, что, когда Сталин в конце жизни вновь попытался повторить кровавую чистку партийно-государственного руководства, его попытки, несмотря на привычные для него иезуитские ухищрения, натолкнулись на такое подковерное сопротивление верхушки управленческого аппарата, что он так и не смог его преодолеть. В отличие от времен первой чистки теперь он замахнулся на отлаженную систему управления "единой фабрикой", что предопределило его неудачу. Неслучайно, после смерти Сталина – обстоятельства его смерти до сих пор остаются до конца не выясненными – те, кто были им гонимы, публично осудили в ходе критики культа личности ставшие теперь действительно бессмысленными массовые уничтожения управленческих

Стенографический отчет. М. 1934; Доклад мандатной комиссии. Докладчик Маленков. //XVIII съезд Всесоюзной коммунистической партии(б). Стенографический отчет, М. 1939. М. 1939.

[1] Ленин В.И. Об условиях приема новых членов в партию. Письма В.М. Молотову (март 1922 г.). Т. 45. С. 20.

кадров и сконцентрировали все усилия политического сыска против возраставшего числа тех, кто, подрывая политические устои тоталитаризма, добивался свободы слова, дискуссий и демократии.[1]

Организация "единой фабрики" строилась на неразвитых корпоративных принципах. Возглавлявшиеся директорами промышленные объединения СССР, как и корпорации на Западе, оперировавшие в условиях рынка, включали предприятия разного профиля. Ярким примером этого может служить Магнитогорский металлургический комбинат с законченным производственным циклом, начиная от добычи железной руды и кончая выпуском проката. "В 1936 г.,– пишет американский исследователь Д. Граник,– советские фирмы с полным металлургическим циклом сосредоточивали 79% национального производства чугуна, 61% стали и 69% проката. В 1940 г. занятые производством оружия фирмы на 70-75% сами обеспечивали себя необходимыми станками".[2] Даже в 70-х гг. на долю специализированных предприятий приходилось лишь 1,5% производства машин и продукции металлообработки[3], остальное изготавливалось в самих объединениях разного профиля.

Возникавшие в условиях тоталитарного социализма производственные объединения представляли собой низшие формы корпораций, имевшие черты, близкие к трестам в странах с развитой рыночной экономикой. Как и в трестах, подобные объединения включали предприятия, лишенные производственной и коммерческой самостоятельности и подчиненные единому руководству. Как и в трестах, такие

[1] См., например, Арношт (Эрнест) Кольман. Мы не должны были так жить. Нью-Йорк, 1982. Требовавшие свободы слова и демократии тогда еще наивно полагали, что тоталитарный социализм может иметь "человеческий облик". Эти иллюзии были окончательно похоронены, как читатель может убедиться, читая книгу Кольмана, лишь вторжением советских войск в Чехословакию.

[2] Granick D. Management of the Industrial Firm in the USSR. A Study in Soviet Economic Planning. N.Y. 1954. P. 21.

[3] Nove A. The Soviet Economic System. L., 1977. P. 61.

предприятия обычно имели законченный производственный цикл.

Характерно и то, что свойственные корпорациям отношения юридических лиц, при которых руководители оперативно управляют общественным имуществом, обладая правами и обязательствами по его использованию, в СССР приобрели универсальный характер, охватывая практически все как производственные, так и непроизводственные организации. Как известно, субъектами такого же права сегодня являются и руководители большинства крупных акционерных компаний Запада, что послужило основанием для ряда свободных от советских предрассудков западных исследователей уже давно обоснованно утверждать, что управление советскими предприятиями времен централизованного планирования имело существенные черты, сходные с управлением западных фирм. "Из этих описаний систем управления, – пишет, например, Д. Граник, подводя итоги своего исследования, – можно сделать вывод, что если исключить планирование, связанное с установленными сверху "лимитами", то окажется, что формальная организация управления фирм в Советском Союзе не столь далека от той, что существует в Соединенных Штатах... С точки зрения решения большинства повседневных проблем, управление предприятиями как здесь, так и там имеет много общего, так что вряд ли стоит удивляться тому, что их управленческие структуры весьма близки. Что же касается существенных различий, то они сводятся к неодинаковым исходным установкам, на основе которых принимаются управленческие решения, иным методам увеличения производительности труда, а также к иного рода межфирменным связям".[1] Под "существенными различиями" в данном случае подразумевалось, прежде всего, то, что советские управленческие структуры руководствовались установками, вытекавшими из централизованного планирования, тогда как американские – установками, определявшимися конъюнктурой рынка.

Действительно, с возникновением "единой фабрики" промышленные отрасли оказались корпорированными в рамках, как говорил когда-то Троцкий, "всероссийского треста

[1] Ibid P. 34.

трестов". Причем возникшая корпоративная организация государственного управления по многим параметрам совпадала с организаций акционерных обществ. И здесь, и там ее возглавляли директора со своими заместителями и руководителями отделов, включая отделы учета, планирования, финансов, снабжения и продаж. Однако в условиях централизованной плановой экономики с сопутствующими ей рудиментарными рыночными отношениями корпоративные функции директората еще во многом оставались неразвитыми, что отвечало общему состоянию рождавшегося нового хозяйственного организма.

В развитых корпорациях типа акционерных обществ управление производством прибавочной стоимости, как правило, четко отделено от собственности на функционирующий общественный капитал. И это неизбежно, поскольку капитал, являясь общественным, принадлежит многим, тогда как руководство крупным производством всегда обусловлено единоначалием. В этом заключается определенное противоречие между общественным характером капитала и единоначальными основами его функционирования, порождающими порой самые разнообразные коллизии, в том числе и криминального порядка, со стороны тех, кто управляет корпорациями.

В условиях же "единой фабрики" указанное противоречие менее выражено. Хотя функция управления производством закреплена за директорами, но ее отделение от собственности здесь неполное, поскольку директора, будучи номенклатурными работниками партийно-государственного аппарата (все они были членами бюро райкомов, обкомов и т. д.), сами являлись представителями совокупного собственника, находившегося под их управлением общественного капитала.

Такая же неразвитость корпоративных отношений характерна и для прав директоров в качестве юридических лиц, распоряжающихся средствами производства. В условиях корпораций, ориентирующихся на требования, предъявляемые рынком, эти права распространяются на весь функционирующий капитал; в условиях "единой фабрики" они распространяются только на его оборотную часть, тогда как основной капитал: машины, оборудование и т. п. – остаются в распоряжении вышестоящих организаций – трестов, главков, наркоматов и т. д. Превратив полномочия юридического лица в

универсальную форму имущественных отношений всех организаций, "единая фабрика" в то же время ограничивала его правоспособность.

Заметим, что подобные корпоративные отношения у нас возникли задолго до сталинского построения тоталитарного социализма. Еще при Ленине до появления в апреле 1923 г. закона о трестах, конституировавшего их статус, происходил стихийный процесс объединения предприятий в тресты, в которых директорат на рыночных началах мог распоряжаться только оборотным капиталом, тогда как основной капитал оставался в распоряжении вышестоящих государственных организаций, выступавших в роли его собственников. Уже в 1922 г., по сообщению председателя ВСНХ П. А. Богданова, было "трестировано" около 90% крупной промышленности. Такие тресты не были творением проводившихся сверху административных начинаний. Они были стихийно возникавшими государственными корпорациями, являвшимися неотъемлемой частью рождавшейся организации производства "единой фабрики".

В обстановке развитого рынка директорат корпорации в интересах многих владельцев капитала самостоятельно решает вопросы организации производства прибавочной стоимости. Основным показателем качества проделанной при этом работы является прибыль. В обстановке же централизованного планирования с его постоянно завышенными плановыми заданиями таких объективных показателей нет. Их заменяют субъективные оценки тех, кто осуществляет политико-административный надзор за выполнением плана, обладая полномочиями вносить коррективы в работу директора, а также отстранять его от должности. В СССР этот надзор осуществлялся в трех ипостасях: партийной, производственно-административной и тайной полиции. В связи с этим устойчивость положения директора определялась его личностными отношениями с представителями этих служб, с оглядкой на которые ему приходилось действовать. В своих решениях он не был самостоятелен. Политические костыли, на которые опиралась "единая фабрика", ограничивали свободу его хозяйственной деятельности.

Что касается вознаграждения, то и в условиях развитого корпоративного строя, и в условиях "единой фабрики" оно выплачивается из прибыли. Маркс был прав, когда писал: "Само

вознаграждение за "труд по надзору", представляет часть прибыли, которая обособляется в качестве заработной платы управляющих, как только предприятие достигает достаточно крупных размеров, чтобы оплатить такого управляющего".[1] Различие заключается лишь в том, что в первом случае вознаграждение позволяет директорату сколачивать собственный капитал, во втором – ограничивается лишь его личным потреблением. Таким образом, в условиях "единой фабрики" доходы директората еще имели неразвитый вид, что позднее послужило для основной массы директоров немаловажным стимулом добиваться перехода к рыночной экономике, сопровождавшегося разрушением той самой "единой фабрики", на которой зиждилось их скромное по сравнению с открывавшимися новыми перспективами благополучие.

По данным Молотова, численность непосредственно занятого в производстве директората СССР в 1937 г. составляла круглым счетом 1300 тыс. чел.[2] Она включала директоров и руководителей госпредприятий, цехов и отделов и их заместителей (350 тыс. чел.), председателей и зампредседателей колхозов и заведующих их товарных ферм (582 тыс. чел), директоров МТС, совхозов, заведующих фермами совхозов (19 тыс. чел.), руководителей промкооперативных организаций (40 тыс. чел.), директоров и заведующих магазинами (250 тыс. чел.), а также директоров и заведующих столовыми и другими предприятиями общественного питания (60 тыс. чел.). Естественно, к очерченным должностям нельзя относить мастеров, руководителей бригад и звеньевых, как, например, предлагал с оговорками делать Молотов, поскольку они сочетали руководство рабочими с собственным производительным трудом и не участвовали в разработке общих проблем работы предприятий. Единственным правом, которым они обладали вместе с рабочими, было право одобрять на общих собраниях принимаемые администрацией решения во имя повышения производительности труда. Заметим, кстати,

[1] Маркс К. Капитал. Т. 25. Ч. 1 С. 421-422.

[2] См. Доклад Молотова о третьем пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР//XVIII съезд Всесоюзной коммунистической партии... Стенографический отчет... С. 309.

что и в акционерных компаниях рабочим запрещается вмешиваться в дела управления.

Указанный выше перечень советских руководителей по многим параметрам совпадает с современной международной кодификацией должностей и профессий бизнесменов-менеджеров,[1] но эта кодификация не в состоянии отразить своеобразия директората, порожденного "единой фабрикой". Производственными ресурсами предприятий здесь распоряжались не только их непосредственные руководители, но и руководители партийного аппарата, а также трестов, главков, наркоматов и т. п., которые назначали и смещали директоров, устанавливали для них плановые задания и корректировали выполнение этих заданий. Такие руководители тоже должны быть включены в директорат, однако установить даже приблизительно их численность согласно статистике, которой мы располагаем, не представляется возможным.

Позднее, к концу 80-х гг., по данным Горбачева, при населении СССР в 280 млн. чел. управленческий аппарат составлял 18 млн. чел., т. е. 15% всей рабочей силы.[2] В эти 18 млн. вряд ли включены работники соответствующих партийных служб, служб ГУЛАГа и т. д. Однако несомненно одно: в условиях административно-плановой экономики численность директорского корпуса намного превосходит тот, который успешно хозяйствует применительно к требованиям рынка.

Мы уже рассказывали о том, какие кадры выдвигались в 30-х гг. на руководящие должности в промышленности. Здесь остается добавить лишь немногое. Их наиболее примечательной чертой был чрезвычайно низкий образовательный уровень. "Из тех, кто в структуре управления занимал должности выше бригадира, – пишет, в частности, Д. Граник, – директора были наименее образованными. 50% из них в 1934 г. не имели формального образования. Они обладали знаниями начальной школы. В 1936 г. их доля составила 40%. За это же время доля тех, кто имел высшее образование, выросла с 26% до 46%, однако треть из них закончили лишь краткосрочные курсы

[1] См. Заславская Т. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М., 1997. С. 214.

[2] Гэлбрейт Дж., Меньшиков С. Диалог капитализм, социализм, существование. М., 1988. С. 52..

промышленных академий".[1] Даже в 1941 г., по данным Кагановича, по всем промышленным предприятиям, исключая оборонную и черную металлургию, лишь 15% директоров имели высшее образование. В оборонной же промышленности и черной металлургии этот показатель составлял 87%.[2] Последнее неудивительно, если учитывать, что оборонная промышленность была тогда единственной отраслью, вынужденной вести конкурентную борьбу с производителями вооружения других государств, разумеется, не по стоимости произведенного, а по его разрушительной силе.

Кровавая чистка 1937 г. завершила становление отлаженной системы управления, соответствующего нуждам централизованного планового хозяйства, создав тем самым предпосылки для самопроизводства директорского корпуса в самой промышленности. Если до чистки 80% директоров предварительно обкатывались в недрах партийно-государственного аппарата и армии, то после нее обкатка производилась преимущественно на самих предприятиях. Начиная с комсомола, она воспитывала цинизм в быту и на работе, где заявления о приоритете нужд рабочего класса на словах сочетались с практикой беззастенчивого подчинения этих нужд росту производства прибавочной стоимости или, как тогда принято было говорить, росту социалистических накоплений. За комсомольской обкаткой обычно следовала новая проверка боем в руководстве парторганизаций и управленческих подразделений, которая при удачном раскладе завершалась включением в ранг номенклатурных работников, открывавший доступ к директорским должностям.

Другим новшеством после чистки 37-го года стали повысившиеся требования к уровню образования. Раньше в институтах учились преимущественно дети едва сводивших концы с концами мелких и средних служащих, теперь же в институты устремились дети тех, кто, получая высокие оклады, занимал на государственной службе командные должности. В связи с этим в средней школе, техникумах и университетах вводилась плата за обучение, чтобы ограничить доступ детей из

[1] Granick D. Management of the Industrial Firm in the USSR... P. 46.
[2] Bailis K. E. Technology and Society under Lenin and Stalin. Princeton, 1978. P. 291.

бедствовавших семей. "Так как в средних школах не платили стипендий, – пишут авторы американского исследования "Менеджмент в промышленности и в сельском хозяйстве России", – у бедных было относительно мало шансов сделать блистательную карьеру. К тому же, новые ограничения на получение стипендий в институтах уменьшили их возможности получить высшее образование. Эта тенденция была подкреплена введением платы за обучение в средней школе (с 8-го по 10-ый класс), техникумах и институтах. Она варьировала от 150 до 200 рублей в год в средних школах и от 300 до 500 рублей в институтах".[1] Для неквалифицированных рабочих тогда считались достаточными знания начальной школы, для квалифицированных – знания неполной средней школы, дополненные обучением в ремесленных училищах и ФЗО.

Принимая решение о плате за обучение, большевики стремились обеспечить доступность среднего и высшего образования преимущественно для имущих, среди которых ведущее место занимал директорат. Как справедливо писал еще до революции Ленин, в таких случаях школа становится классовой, "она требует от всех и всяких учеников *только одного:* чтобы он заплатил за свое обучение. Различие программ для богатых и для бедных вовсе не нужно классовой школе, ибо у тех, у кого нет средств для оплаты обучения, расходов на учебные пособия, на содержание ученика в течение всего учебного периода, – тех классовая школа просто не допускает к среднему образованию".[2]

Характерно, что классовость обучения сохранилась и сегодня, когда для неимущих стало обязательным общее среднее образование, тогда как высшее образование продолжает оставаться, главным образом, уделом состоятельных. Даже в тех случаях, когда в институтах студенты не платят за обучение и получают мизерные стипендии, расходы на их содержание (фактически взрослых молодых людей) в течение 5-6 лет доступны, прежде всего, тем, у кого родители обладают немалым достатком.

[1] Bienstock G., Schwartz S. and Yugow A. Management in Russian Industry and Agriculture. L., 1944. P. 122.
[2] Ленин В. И. Перлы народнического прожектерства. Т. 2. С. 476.

Возникшая в условиях неразвитого рынка "единая фабрика" чрезвычайно сузила границы товарно-денежных отношений. Хотя денежные расчеты продолжали присутствовать в обусловленных централизованным распределением связях, роль денег в таких случаях, как справедливо указывали еще первые советские теоретики планового хозяйства, была "чисто формальная", чисто "калькуляционно-счетная", представлявшая, по их мнению, как бы "задержанные рефлексы закона стоимости".[1] Это позволяло в рамках централизованного распределения произведенного, минуя рынок, целенаправленно устанавливать отраслевые пропорции в соответствии с нуждами "единой фабрики", преодолевавшей отсталость в милитаризованных формах.

В условиях догоняющего развития отклонения от присущего рынку стоимостного обмена неизбежны, поскольку одним из главных проявлений экономической отсталости являются препятствующие прогрессу громадные отраслевые диспропорции вообще и сельского хозяйства и промышленности в частности. Через такие отклонения от стихийного диктата рынка так или иначе прошли либо еще проходят, например, большинство отсталых крестьянских стран Востока.[2]

Их вынуждают к этому потребности, порожденные связями с индустриально развитым миром. Чтобы их удовлетворить, необходима форсированная индустриализация, которая невозможна, пока скудный обмен между городом и деревней ограничивается преимущественно потребительскими товарами. В таких случаях проблема решается двояко: либо всемерно развиваются рыночные связи мелких крестьянских хозяйств с промышленностью, либо эти хозяйства ликвидируются и на их месте создаются обслуживающие нужды промышленности производственные кооперативы.

Именно к созданию подобных кооперативов в условиях тогдашнего преобладания в Западной Европе мелкого крестьянского производства призывали основоположники марксизма. "А что при переходе к полному коммунистическому

---

[1] Преображенский Е. А., Бухарин Н. И. Пути развития: дискуссии 20-х годов. Ленинград, 1990. С. 47-48.

[2] См. Иванов Ю.М. Восток - социально-экономические этюды. Часть 1. Аграрные проблемы XX века. М. 2001.

хозяйству, – писал Энгельс, – нам придется в широких размерах применять в качестве промежуточного звена кооперативное производство, – в этом Маркс и я никогда не сомневались. Но дело должно быть поставлено так, чтобы общество – а следовательно, на первое время и государство – сохранило за собой собственность на средства производства и, таким образом, особые интересы кооперативного товарищества не могли бы возобладать над интересами всего общества в целом".[1]

Отсталая крестьянская Россия после Октябрьской революции первой вступила на путь догоняющего развития. Ее деревня была не в состоянии обеспечить дешевым хлебом растущее население городов, где из руин поднималась промышленность. Положение усугублялось тем, что, раздавая бедноте помещичьи и кулацкие земли, большевики еще больше сузили возможности деревни производить товарную продукцию. В сложившейся ситуации проблему снабжения городов дешевым хлебом можно было решить двояким путем. Один из них, предложенный Лениным, был рассчитан на изъятие у крестьян части хлеба в виде натурального налога и умножения их рыночных связей с городом на базе кооперирования индивидуальных крестьянских хозяйств, "соединяющего частный интерес, частный торговый интерес" с "проверкой и контролем его государством".[2] Фактически, Ленин предлагал решить проблему дешевого хлеба посредством развития в рамках кооперации связей между промышленностью и индивидуальными крестьянскими хозяйствами, преодолевая тем самым исторически сложившиеся диспропорции в уровнях развития между городом и деревней. Как известно, подобным путем преодолевались диспропорции между городом и деревней в большинстве стран Западной Европы.

По иному решил проблему дешевого хлеба Сталин, уничтожая связанные с рынком индивидуальные крестьянские хозяйства и создавая в деревне на их месте производственные кооперативы, у которых можно было изымать хлеб по так называемым "закупочным ценам". Последние были в 10-12 раз ниже рыночных и едва ли покрывали 20% издержек

---

[1] Письмо Энгельса. Т. 36. С. 486.

[2] Ленин В.И. О кооперации. Т. 5. С.370.

производства.[1] Такое решение проблемы, фактически, предусматривало осуществление на милитаризованных началах внерыночного индустриального развития, сопровождавшегося углублением диспропорций в уровнях развития города и деревни.

Однако, несмотря на все препоны и рогатки, и в условиях тоталитарного социализма под воздействием демонстрационного эффекта городской жизни потребности деревни в рыночных связях неуклонно росли, а вместе с ними росла и ее незаинтересованность в убыточном общественном производстве, что, в конце концов, негативно сказалось на обеспечении городов дешевым продовольствием, составлявшим основную статью расходов большинства горожан. Реализация сталинских аграрных установок могла дать лишь скоротечный положительный эффект, обусловленный неисчислимыми страданиями и нищетой как сельского, так и городского населения.

Возникнув в начале 30-х гг., "единая фабрика" уже в середине 50-х гг. из-за отмеченных выше диспропорций стала испытывать сбои в своем механизме, рассчитанном на обслуживание ее милитаризованного хозяйства. Форсированный рост последнего сопровождался стремительным ростом городского населения. Обеспечение его продовольствием вскоре вышло за рамки возможностей, которыми располагала обреченная на принудительный труд деревня. В связи с этим рос продовольственный дефицит, восполнявшийся за счет импорта, в котором ведущее место занимал импорт зерна. С 1960 г. по 1982 г. импорт зерна вырос с 200 тыс. т. до 35 млн. т. Субсидировавшее в прошлом промышленный подъем сельское хозяйство к этому времени уже само превратилось дотационную отрасль.[2]

Вместе с ростом городского населения неуклонно рос рынок потребительских товаров и услуг, обретая качественно новые черты: спрос на скудный ширпотреб, долголетие потребления которого обеспечивалось изготовлением товаров из материалов, предназначенных главных образом для военных нужд, все более

[1] См. Верт Н. История советского государства. М. 1994. С. 215.
[2] Иванов Ю.М. Чужой среди своих (Последние годы жизни Ленина) М., 2002. С. 37.

сменялся спросом на проникавшие в из- за границы модные иностранные товары, рассчитанные на быструю смену потребительских предпочтений. Развитию этого спроса, между прочим, в немалой степени способствовали как быт директората и близких к нему слоев, привозивших из заграницы вещи либо получавших их в закрытых распределителях, так и советские кино и телевидение, демонстрировавших на экранах изобилие жизни в условиях объявленного перехода к коммунизму. В связи с этим свойственный системе централизованного планирования дефицит потребительских товаров и услуг, а вместе с ним и инфляция все более перерастали рамки, допустимые тоталитарной экономикой. Как известно, со временем этот дефицит все более компенсировался не за счет собственного производства, а импорта и подделок под него производившихся в подпольных мастерских под прикрытием коррумпированных властей.

Громадный импорт зерна и потребительских товаров был возможен, прежде всего, благодаря возросшему экспорту сырья вообще и нефти в особенности. "Единая фабрика", призванная, по заявлению ее создателей, избавить страну от состояния сырьевого придатка развитого мира, через отрицание какого бы то ни было участия в международном разделении труда (первый опыт реализации на деле принципов чучхе), пришла к прямо противоположным результатам, став генератором своей сырьевой зависимости от международного рынка.

В условиях возникшего на основе "единой фабрики" обширного многопрофильного индустриального хозяйства, требовавшего настоятельного перехода к развитым рыночным отношениям, фабрика оказалась неспособной решать задачи национального развития даже в милитаризованном виде. То, что в обстановке отсталой крестьянской страны хоть как-то срабатывало с помощью жесточайшего террора и обнищания масс, в обстановке возникшего индустриального общества оказалось непригодным.

Пока число корпорированных индустриальных предприятий было невелико, система централизованного планирования и распределения продукции "единой фабрики" функционировала без перебоев. Однако возможности такого распределения все более сокращались из-за возраставшего количества показателей, которыми ей приходилось оперировать. В 1937 г. фондировалось около 250 видов продукции с бесчисленными

детальными предписаниями в каждом индивидуальном случае способов и норм их использования, а также кому и в каком количестве отгружать произведенное. По мере же роста производства количество видов продукции, как и количество связей, обусловленных ее централизованным распределением, возрастало стремительными темпами. К 1940 г. фондировалось уже 450 видов.[1] К началу 50-х гг. этот показатель составил 10 тыс.[2]

К этому времени Госплан СССР уже был не в состоянии централизованно оперировать ставшими неисчислимыми для него показателями. В итоге, в первой половине 50-х гг. в его ведении осталось менее 2-х тыс. наименований фондируемой продукции, а остальные были переданы в ведение республиканских госпланов. Это послужило началом развала *союзной* "единой фабрики". Наряду с последней, в ее рамках стали расти *республиканские* "единые фабрики", собственные интересы которых все более приходили в противоречия с общесоюзными, что, в конце концов, привело к экономическому обособлению республик, настоятельно потребовавшему их выхода из Союза в качестве независимых государств.

Беловежские соглашения лишь политически оформили эти процессы, начало которым, сами того не ведая, положили коммунисты, пытавшиеся продлить жизнь дававшей сбои союзной "единой фабрике". Как показывает история, без Беловежских соглашений развал нашего многонационального унитарного государства пошел бы по югославскому образцу с неизбежными вооруженными столкновениями и войнами, этническими чистками и т. п.

Было бы наивностью полагать, что для распада полиэтнических унитарных государств, организованных на тоталитарно социалистических началах, равно как и для их возникновения, достаточно лишь росчерка пера пришедших к власти политиков, независимо от того, имеются ли для этого конкретные экономические предпосылки или нет. Именно такой наивностью отличаются сегодня представления российских коммунистов. Разумеется, гордиться наивностью

[1] Granick D. Mnanagement of the Industrial Firm in the USSR... P. 135.
[2] Dobb M. Socialist Planning. Some Problems. L., 1970. P. 18.

никому не возбраняется. Но к чему тогда объявлять себя хотя бы номинально последователями учения, считающего подобную наивность "первородным грехом".

В условиях существования в середине 60-х гг. 42-х тыс. промышленных предприятий, стоявших на самостоятельном балансе и 19 тыс. строек производственного назначения создание республиканских "единых фабрик" не решило проблем централизованного планирования. "Номенклатура централизованно распределяемой продукции, – писал в 1965г. О. Некрасов, – включает примерно 6,2 тыс. наименований предметов труда и около 11,8 тыс. орудий труда, машин, оборудования и приборов. В качестве самостоятельных позиций в номенклатуру централизовано распределяемой продукции включены оборудование, машины и приборы по типам, диаметрам, грузоподъемности, маркам, емкости, напряжению и другим техническим параметрам".[1] В годовых планах предприятиям устанавливались до 500 показателей, регламентировавших их хозяйственную деятельность.[2]

Проконтролировать выполнение такого множества показателей никакими административными мерами было уже невозможно. Централизованное планирование из основы тоталитарного порядка на деле превратилось в источник анархии, разрушавший этот порядок. Независимо от субъективных пожеланий плановиков корпоративные планы стали устанавливаться по так называемой "отчетной базе", исходя из достигнутого уровня, который сами руководители всякими правдами и неправдами занижали, порождая тем самым хаос в снабжении и отгрузке готовой продукции. В связи с этим росла армия толкачей, представительские расходы которых намного превосходили рамки ограниченных директорских фондов.

Стремясь покончить с хозяйственным хаосом, директора требовали предоставления им права самим устанавливать прямые хозяйственные связи и решать собственные производственные проблемы с использованием для этого

[1] Некрасов О. Отраслевой принцип управления промышленностью и технический прогресс //Вопросы экономики, 1965. № 5. С. 20.
[2] См. там же. С. 3.

увеличенных директорских фондов. Тем самым, впервые наметились, пока еще в неразвитом виде, противоречия руководителей корпораций с возвышавшейся над ними управленческими структурами "единой фабрики". Выдвигавшиеся требования пока не отрицали существование последней и сводились лишь к тому, чтобы приспособить ее к сложившимся реалиям.

Именно эти настроения директората отражал проект реформ харьковского экономиста Е.Г.Либермана, опубликовавшего в "Правде" 9 сентября 1962 г. статью "План, прибыль, премия". Позднее статья была дополнена его же публикацией в "Правде" 20 октября 1964 г. под названием "Еще раз о плане, прибыли и премии". Этот разрыв в публикациях, с одной стороны, свидетельствовал о том сопротивлении, которое оказывал партийно-государственный аппарат предложенной им реформе, с другой, - о тех закулисных силах, поддерживавших директоров, интересы которых выражал автор.

Е.Г. Либерман предлагал свести централизованное руководство предприятиям лишь к объемам продукции в номенклатуре и срокам ее поставок с тем, чтобы предприятия сами составляли свои собственные планы, включавшие показатели по производительности труда и численности работающих, заработной плате, себестоимости продукции, накоплениям, капиталовложениям и новой технике. Естественно, что при этом громоздкие централизованные планы превратились бы в планы государственных заказов предприятиям, тогда как само планирование, исходя из наличных заказов, стало бы уделом директоров, которые таким образом получили бы возможность самим разрабатывать необходимые для себя производственные показатели, находившиеся тогда в ведении центральных партийно-государственных структур. Фактически, рассматриваемая реформа предлагала симбиоз существования "единой фабрики" с самостоятельностью корпораций, в котором последним принадлежала бы ведущая роль в организации собственного производства.

Пойти на такой шаг руководство "единой фабрики" не могло, понимая в то же время, что, так или иначе, что-то необходимо менять. После длительных и мучительных обсуждений и проволочек, в конце концов, был принят куцый косыгинский вариант, сводившийся в сущности к появлению в распоряжении

директоров поощрительного фонда, использовавшегося для премирования инженерно-технических работников и служащих. Что касается рабочих, то их премирование из этого фонда было крайне редким.[1] Проводившиеся в середине 60-х гг. робкие эксперименты по реализации либермановских идей – созданию на предприятиях фондов развития производства, увязки размеров прибыли с рентабельностью, предоставлению предприятиям банковских ссуд и т. д. – были окончательно загублены отзвуками "морозов", погубивших "нежную пражскую весну".

Между тем, кризис централизованного планирования, скреплявшего в единое целое многопрофильное индустриальное хозяйство "единой фабрики", продолжал углубляться. "Во всяком случае, – писал о советской экономике Алек Ноув в публикации 80-х гг., – если продукт имеет неоднородный состав либо размеры, показатели плана должны иметь обобщенный вид. На самом же деле, план включает 12 млн. различных продуктов с их полной спецификой, соответствующей 48-ми тыс. плановым показателям. Другими словами, в среднем каждый "продукт" в плановых предписаниях заключает 250 разновидностей. Учет такого количества разновидностей не в состоянии стать объектом детального систематического планирования. На нем тяготеет "проклятие неисчислимости показателей"; необходимость рассчитывать бесчисленные варианты делает невозможным управление народным хозяйством".[2] Не случайно, С. Г. Струмилин, возглавлявший в течение многих лет теоретическую и практическую работу в Госплане, активно выступал против применения закона больших чисел к экономике СССР.[3] Он прекрасно понимал, что централизованное планирование возможно лишь при условии ограниченности используемых показателей.

Чем больше возрастало число показателей, которые требовалось учитывать планом, тем меньше оставалось возможностей для использования централизованного планирования в целях административного регулирования

[1] См., например, "Вопросы Экономики" М., 1966. № 6. С. 13.
[2] Nove Alec The Economics of Feasible Socialism. L., 1983. P. 73.
[3] См. Кольман Арнпот (Эрнест) Мы не должны были так жить... С. 198-199.

советской экономики. Возможности экономического роста в присущих для "единой фабрики" формах себя исчерпали. Наступила экономическая стагнация в условиях продолжавшейся милитаризации ее хозяйства.

С 1970 гг. по 1985 г. резко сократился рост как совокупных вложений в основной капитал, так и чистых капиталовложений.[1] В середине 80-х гг. на долю пищевой и легкой промышленности приходилось лишь 21,5% индустриальной добавленной стоимости, что было немного меньше показателя 1980 г.[2] Но это не мешало партийным идеологам продолжать цинично утверждать, что в социалистических странах "структура действительных и фактически удовлетворяемых потребностей различается незначительно", тогда как в условиях "капиталистического" рынка реклама расточительно меняет структуру спроса трудящихся, приводя к неоправданным затратам природных ресурсов и труда. "На рынок выбрасываются обновленные модели изделий, - заявляли они, - спрос на которые практически удовлетворен, тем самым, формируется моральный износ изделий, так как появляются новые, снабженные более привлекательным "имиджем" (рекламой)".[3]

Между тем, кризис "единой фабрики", сопровождавшийся понижением и без того низкого уровня трудящихся масс, неотвратимо нарастал. По заявлению Горбачева 17 февраля 1988 г., за исключением продаж водки (в 1984 г. на алкогольную продукцию приходилось 16% розничного товарооборота - Ю. И.) и роста цен на нефть, советская экономика в течение 20-и лет топталась на месте.[4] По его предложению вновь вернулись к идеям Е. Г. Либермана, которые затем пытались претворить в жизнь, под названием курса ускоренного развития. Характеризуя этот курс, официальный комментатор экономической политики партии того времени Р. А. Белоусов

[1] A Study of Soviet Economy. Paris, 1991. V 1. P. 12 .

[2] Ibid. P. 15.

[3] Критический анализ буржуазных теорий и практики управления (по материалам международной конференции, Будапешт 1978 г.) М., 1980. С. 72, 74.

[4] Roberts P., La Follette K. Meltdown Inside the Soviet Economy. Washington, 1990. P. 1 .

писал: "Следует ориентироваться: а) предприятия сами разрабатывают и утверждают пятилетние планы; б) отказ от финансирования капитальных вложений в действующие предприятия за счет государственного бюджета и переход к долгосрочному кредитованию и самофинансированию их производственного и хозяйственного развития; в) свертывание фондируемого материально-технического снабжения и переход к оптовой торговле средствами производства; г) переход к оплате труда в прямой зависимости от конечных результатов хозяйствования; д) предоставление предприятиям права самостоятельно выходить на мировой рынок".[1] За исключением права самостоятельного выхода предприятий на мировой рынок, цитируемый перечень повторил основные предложения, которые в свое время сделал Е. Г. Либерман.

В соответствие с этими предложениями 1-го июля 1987 г. был опубликован закон о государственных предприятиях, оставлявший их в жестких рамках централизованного государственного регулирования. Партийно-государственное руководство "единой фабрики" продолжало в деталях разрабатывать программу долгосрочных инвестиций, распределять по предприятиям обязательные для исполнения заказы с оплатой по централизовано установленным ценам, а также централизованно устанавливать размеры причитающейся им прибыли. В 1988 г. на долю госзаказов приходилось свыше 90% индустриального производства страны.[2]

Реформа, по словам С. М. Меньшикова, была призвана обеспечить "сочетание и эффективное использование лучших черт центрального планирования с наилучшими и наименее опасными деструктивными свойствами рынка".[3] Однако разрушение "единой фабрики" к этому времени зашло настолько далеко, что эти меры уже не могли приостановить ее развал. Темпы разложения фабрики стремительно нарастали, все глубже втягивая в сферу своего действия не только экономический базис, но и политическую надстройку. В 1989 г.

[1] Белоусов Р.А. Коренная перестройка управления экономикой СССР. М., 1989. С. 10.

[2] A Study of Soviet Economy... P. 27.

[3] Гелбрайт Дж. К. Меньшиков С. Диалог. Капитализм, социализм, существование. М., 1988, С. 134.

рухнула печальной памяти берлинская стена, а вместе с ней наступил конец холодной войны, сделав ненужным как гонку вооружений, так и существование связанного с этой гонкой громадного военного производства и гигантских запасов оружия.

Окончание холодной войны доконало "единую фабрику", переломав ее становой хребет. Всепоглощавшее военное производство, на котором держалось ее существование сразу же превратилось в бессмысленное бремя, в связи с чем в 1989 г. началось падение государственных военных заказов, приоткрыв дорогу для роста производства продукции, удовлетворявшей потребительский спрос. В этих условиях вопрос о скорейшем переходе к производству гражданской продукции стал для нашей промышленности вопросом жизни и смерти.

Однако даже те, кто понимал настоятельную необходимость такого перехода, пугались его последствий. Как обоснованно утверждал далеко не консерватор С.С. Шаталин, "немедленное внедрение по-настоящему рыночных отношений было бы пострашнее великого кризиса конца 20-х - начала 30-х гг."[1] Верность этого предсказания подтвердили последовавшие затем события. Предстоящий кризис пугал многих реформаторов. Они не учитывали того, что история, говоря словами Энгельса, – это "самая жестокая из богинь, ведущая свою триумфальную колесницу через горы трупов не только во время войны, но и в периоды "мирного" экономического развития. А мы, люди, к несчастью, так глупы, что никак не можем найти в себе мужества осуществить действительный прогресс, если нас к этому не принудят страдания, которые представляются почти непомерными".[2]

Переход к рынку был действительно чрезвычайно мучительным, сопровождавшимся бесчисленными страданиями широких масс. В связи с этим до сих пор не прекращаются споры о том, как следовало проводить рыночную реформу: постепенно, используя по мере возможности экономические рычаги отмирающей "единой фабрики", или "обвально", взрывая завалы эпохи тоталитаризма.

---

[1] Трудный поворот к рынку. М., 1990. С.15.

[2] Письмо Энгельса. Маркс К.. и Энгельс Ф. Т. 39. С. 35.

Особенно преуспел на ниве этих дискуссий С. Глазьев, доказывавший необходимость проведения постепенных преобразований. Обосновывая необходимость эволюционного подхода, он, в частности, писал: "Рыночная экономическая среда и соответствующие формы хозяйственной деятельности... должны вырасти, преобразовывая прежние структуры и институты народного хозяйства".[1] А далее он предсказывал, что "если догматизм в экономической науке сохранится (под догматизмом подразумевалось обоснование решительного проведения реформ - Ю. И.), нас ждет скорая деиндустриализация страны, массовая безработица, обнищание и деградация населения".[2]

С. Глазьев не одинок. Его единомышленники в качестве обоснования подобных рассуждений обычно ссылаются на выдающиеся достижения КНР, где до сих пор сохраняется экономический остов тоталитарного социализма, основу которого составляет государственная промышленность. Однако подобное сопоставление процессов в Российской Федерации и КНР при общности векторов их развития неправомерно. Оно не учитывает разные уровни состояния экономики, с которых начинался переход к рынку.

КНР приходилось начинать переход, когда подавляющее большинство ее населения было занято в сельском хозяйстве, где в рамках коммун продолжала сохраняться система подворного ведения хозяйства. Современная промышленность вместе с характерным для тоталитарного социализма гипертрофированным военным производством в то время еще находилась в зачаточном состоянии. Рыночные преобразования здесь, в сущности, начинались с учетом китайской специфики по русскому образцу начала 20-х гг., когда индивидуальные крестьянские хозяйства получили возможность продавать часть своей продукции по ценам рынка. Тем самым было положено начало китайскому варианту российского нэпа, ставшего в свое время незавершенной магистралью послевоенного возрождения России. Однако в отличие от России, где нэп так и не смог в полной мере раскрыть свои способности решать рыночные

---

[1] Глазьев Сергей Экономика и политика: эпизоды борьбы. Статьи, выступления, интервью. М., 1994. С. 60.

[2] Там же. С. 65.

проблемы, в КНР их реализация стала лишь начальным этапом на пути к развитию всесторонних рыночных отношений.

Иное дело переход к рынку в нашей стране, где ведущее место в экономике занимало ориентированное на военные нужды огромное многопрофильное индустриальное хозяйство с аграрными придатками в виде колхозов и совхозов, в которых индивидуальное крестьянское производство играло побочную роль, удовлетворяя лишь потребительские нужды тех, кто в нем был занят. В подобных условиях копировать нэповские приемы перехода к рынку, требовавшие немедленной ликвидации колхозов и создания на их месте производящих товарную продукцию индивидуальных крестьянских хозяйств, было невозможно. К тому же, последние не могли стать основой перехода к рыночным отношениям в стране, где 80% населения трудились вне сельского хозяйства.

Решающая роль в переходе к рынку здесь принадлежала реформированию промышленности. Трудности же заключались в том, что для этого нужно было не только освободить промышленные предприятия от пут централизованного планирования, но и в корне менять их производственный профиль: потребность в военной продукции чрезвычайно сузилась тогда как возможности конвертируемости военного производства в гражданское оказались намного ограниченнее, чем тогда предполагалось.

Парадокс истории: там, где милитаризованное производство "единой фабрики" базировалось на развитой многопрофильной индустриальной основе, начальный этап перехода к развитому рынку оказалось сопряженным с большими трудностями, чем в отсталой аграрной стране, где "единая фабрика" со своим неразвитым милитаризованном хозяйством еще оставалась островом в море индивидуальных крестьянских хозяйств. В первом случае, рассматриваемый переход требует качественной перестройки всего индустриального потенциала для того, чтобы корпорации могли удовлетворить рыночный спрос, во втором, – рыночные отношения, начинаясь преимущественно в аграрной сфере, пробивают себе дорогу прежде всего вне стен "единой фабрики", с тем чтобы, позднее при ее продолжающемся росте подорвать ее основы, а затем и уничтожить. Зато по времени переход к развитому рынку индустриальной страны может осуществиться быстрее, чем отсталой.

В условиях неизбежной инерционности милитаризованного хозяйства переход к рынку в нашей стране немедленно сказался не столько в том, что производила промышленность, сколько в том, что стало потреблять население, подготавливая тем самым появление обширного платежного спроса на гражданскую продукцию промышленности, вынужденной скатываться с военных рельс. Иными словами, уже на начальном этапе ведущая роль в экономическом развитии принадлежала не военному производству, считавшемуся нашей статистикой производительным, а торговле потребительскими товарами и личными услугами, относимыми этой же статистикой к непроизводительным занятиям. Сфера последних стремительно расширялась, чему способствовал хронический дефицит, гигантски возросший вместе с инфляцией в последние годы существования тоталитарной экономики.

По словам Дж. К. Гелбрайта, у населения было "больше денег, чем товаров", о чем свидетельствовали "длинные очереди в магазинах".[1] Только в 1988-1989 гг. было выплачено свыше 30 млрд. рублей неотоваренного фонда заработной платы.[2] Появление свободных цен в условиях дефицита потребительских товаров и личных услуг обусловило их заоблачный взлет. Громадные прибыли на мизерный капитал позволяли в то время сколачивать солидные состояния многим уже тогда адаптировавшимся к требованиям рынка руководителям современных ведущих акционерных компаний. На ниве торговли потребительскими товарами зарождались частные капиталы Баскина, Ходорковского, Аликперова, на той же ниве и в строительстве металлических гаражей – капиталы Гусинского, на организации мытья окон – капиталы группы Альфа и т. д. В создававшихся ими позднее корпорациях их собственные капиталы утрачивали частную форму, обретая акционерный вид.

В сферу торговли потребительскими товарами и личных услуг устремлялись не только начинающие предприниматели, но и ставшие лишними на своих предприятиях промышленные рабочие. За счет их оттока промышленность с ее

[1] Гэлбрайт Дж. К. Меньшиков С. Диалог... С. 50.

[2] См. Трудный поворот к рынку... С. 65.

простаивающими мощностями избавлялась от гигантски возросшего излишка рабочей силы.

Основным же источником поступления потребительских товаров в то время была заграница. Отечественная промышленность не могла удовлетворить колоссально выросший платежеспособный спрос. На огромной территории распавшегося Советского Союза из 239-ти важнейших видов продукции бытового назначения 82 вида производились лишь на одном предприятии и около 90 видов всего на двух.[1] Импорт же имел качественно иную основу по сравнению с потребительскими товарами эпохи тоталитарного социализма. В ближневосточном и турецком исполнении утверждались красочные образцы товаров массового потребления индустриально развитого мира, становившиеся теперь обязательным ориентиром для производства российской легкой промышленности.

В этих условиях глубокий спад ее производства с его блеклыми, линявшими красками и развалившимися поставками сырья был неизбежен. С 1991 г. по 1995 г. выпуск шерстяных тканей сократился с 386 млн. до 72,2 млн. квадратных метров, хлопчатобумажных - с 5295 млн. до 1240 млн., льняных тканей с 497 млн. до 133 млн. За эти же годы производство обуви сократилось с 336 млн. пар до 51,6 млн. пар.[2] Круг покупателей продукции российской легкой промышленности резко сократился. Еще больше этот круг сократился у российской тяжелой промышленности, конечная продукция которой, предназначавшаяся главным образом для военных нужд, в громадной степени оказалась никому не нужной.

Между тем, только рынок с его диктатом потребителя мог обеспечить руководителям корпораций главенствующее место в экономике и политике реформированной страны, расширив сферу присвоения ими прибавочной стоимости. В связи с этим руководители корпораций были непосредственно заинтересованы, с одной стороны, в сломе довлевшей над ними старой централизованной надстройки в лице главков, министерств Госплана и т.п., распределявших производившуюся

[1] Там же. С. 172.
[2] Петраков Н.Я. Российская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. М., 1998. С. 253.

ими продукцию, с другой, – в предотвращении контроля над ними независимых от них инвесторов, которые могли бы смещать их с должности либо ограничивать их возможности в корыстных целях, бесконтрольно распоряжаться имуществом и денежными ресурсами руководимых ими корпораций. Фактически, они были заинтересованы в том, чтобы корпоративная собственность, сохраняя общественную форму, обрела характер их частного капитала.

Интересы директоров находились в непримиримом противоречии с замыслами проводившего ваучерную приватизацию правительства Гайдара - Чубайса. Первоначально, по замыслу Чубайса, приватизация должна была производиться таким образом, чтобы 25% акций по номинальной цене получали бы работники корпораций, 5% - директора, а остальные приходились бы на долю сторонних акционеров. Такое распределение акций могло стать возможным в условиях существования развитого фондового рынка, когда капиталы корпораций представлены, как правило, многими, инвесторами, привлечение капиталов которых способствует росту корпоративной прибыли, а вместе с ней и доходов директората.

Однако реалии российской действительности, где рынок еще не освободился от оков эпохи тоталитарного социализма, препятствовали этому. Эти оковы еще предстояло сломать. По инициативе директоров, Верховный Совет 11 июня 1992 г. утвердил закон о приватизации (Чубайс был вынужден пойти на компромисс), по которому руководители корпораций и их коллективы могли приобретать на ваучеры 51% акций. В итоге, директора и их немногочисленные клевреты получили возможность, скупая ваучеры, становиться обладателями контрольных пакетов акций предприятий, которыми они руководили. В соответствии с этим сценарием, в середине 90-х гг. было приватизировано девять десятых компаний.[1]

Примечательно, что их директора, получившие название красных, отстаивая свои принципы приватизации, и теперь, как и в прошлом, продолжают пользоваться риторикой времен тоталитарного социализма, демагогически прикрывая свои

[1] Blasi J. R., Kroumova M., Kruse D. Kremlin Capitalism. Privatizing the Russian Economy. Itaca, 1997. P. 89.

корыстные интересы защитой интересов рабочих. В частности, свой отказ от первоначального плана приватизации, выдвинутого Чубайсом, они мотивировали тем, что в нем недостаточно учитывались права рабочих, трудившихся в подлежащих приватизации заведениях. Появление же сторонних инвесторов, по их заявлениям, угрожало обвальным ростом безработицы из-за неизбежного сокращения рабочих мест, в связи с чем, имитируя массовые протесты, ими организовывались и продолжают организовываться шумные митинги протеста сотрудников, занятых на их предприятиях. До сих пор главным требованием таких директоров остается требование передачи приватизированных предприятий в так называемую собственность трудовых коллективов, которая призвана оградить от проникновения сторонних инвестров и тем самым сохранить за ними контрольные пакеты акций.

Экономические интересы красных директоров находились в непримиримом противоречии с интересами тех, кто добивался скорейшего перехода к современному рынку, свободному от пережитков тоталитарного социализма. В политике эти противоречия фокусировались в противостоянии законодательной и исполнительной ветвей власти, апогеем которого стало вооруженное столкновение между ними в 1993 г. Законодательная власть в лице Верховного Совета была оплотом красных директоров, стремившихся в целях своего обогащения сохранить пережитки тоталитаризма, исполнительная во главе с Ельциным – оплотом тех, кто добивался углубления рыночных реформ, что неизбежно вело к компромиссам.

Как справедливо говорил Потанин, "ваучерная приватизация проводилась не в интересах инвесторов, а руководителей предприятий. Почти все директора из тех, кто только не были круглыми дураками, сохранили полный контроль над всем имуществом своих корпораций. Это был своеобразный компромисс. Если бы мы не удовлетворили интересы красных директоров, мы бы не смогли бы осуществить приватизацию. Из-за этого управление компаниями было чрезвычайно неэффективным. Руководители расхищали имущество и были некомпетентны (разумеется, по рыночным меркам - Ю. И.) ..."[1] В

[1] Цит по: Brady R. Capitalism. Russia's Struggle to Free its Economy. New Haven, 1999. P. 142.

связи с этим реконструкция промышленности с целью создания качественно нового производственного потенциала, рассчитанного на удовлетворение рыночного спроса, протекала замедленно. Приватизация разрушила "единую фабрику" с системой централизованного управления хозяйством страны, однако еще оставались многочисленные ее руины, препятствовавшие переходу к развитому рынку.

В условиях рынка имущество предприятий обесценилось, как и та продукция, которая сплошь да рядом не находила сбыта. В данном случае, мы говорим о реальных рыночных ценах, а не об административно оцененном в годы тоталитарного социализма имуществе предприятий. Последние оценки были в десятки раз выше. Но если раньше их диктовала соответственно наращивавшейся милитаризации "единая фабрика", то теперь в условиях рынка цены стали определяться платежеспособностью потребителя.

Стремясь сбывать свою обесценившуюся продукцию и иметь при этом (что, казалось бы, несовместимо) высокую прибыль, красные директора уповали на получение дармовых бюджетных субсидий, повсеместное предоставление которых, как известно, было одной из главных черт экономического механизма рухнувшей "единой фабрики". Полученные субсидии, как и остальные денежные средства предприятий, можно было переводить в банки, откуда они всяческими правдами и неправдами переводились в офшоры, где оседали в иностранных банках, принося большие барыши красным директорам. Поэтому, не считаясь с огромной инфляцией, они добивались на Съезде народных депутатов и в Верховном Совете принятия бюджета с наибольшим дефицитом.

Как известно, одним из наиболее разрекламированных мифов является утверждение о том, что гиперинфляция в те годы была порождена разорившей страну политикой Гайдара и Чубайса, проводившейся под нажимом Международного валютного фонда. В действительности же, все происходило с точностью до наоборот. Обратимся к известным фактам. В апреле 1992 г. Съезд народных депутатов потребовал предоставить субсидии промышленности и сельскому хозяйству в размере 1,2 триллиона рублей, доведя бюджетный дефицит до 23% валового внутреннего продукта. В ответ, правительство Гайдара объявило о своей отставке. Отставка не была принята. В качестве компромисса правительство согласилось предоставить

субсидии в размере 200 млрд. рублей с расчетом, что бюджетный дефицит составит всего 5% ВВП.

Однако под давлением Верховного Совета Ельцин был вынужден в качестве главы правительства сменить Гайдара на Черномырдина. Последний, удовлетворяя требования красных директоров, в начале 1993 г. санкционировал предоставление им субсидий на многие сотни миллиардов больше, чем предлагал Гайдар. В стране началась гиперинфляционная вакханалия. Ежемесячный рост цен достиг почти 30%. Годовые темпы их роста на потребительские товары составили 1354% , на средства производства – 1949%.[1]

От заоблачного взлета цен страдали все, кроме корыстных директоров и коррумпированных чиновников. Первые получали дармовые субсидии, вторые – взятки за их предоставление. При этом по сравнению с прошлым размеры взяток многократно возросли вместе с многократно возросшей величиной денежных сумм, попадавших в распоряжение директоров.

Дармовые субсидии и распродажа имущества предприятий гарантировали им немедленное обогащение, тогда как производственные затраты сиюминутно ничего не сулили. Стремительно нараставшая инфляция усугубляла обесценение производственных фондов вообще и в рабочий период в особенности, поскольку его продолжительность негативно сказывалась на цене продававшейся продукции. Разумеется, это не исключало существования отдельных прибыльных отраслей, на продукцию которых рынок предъявлял повышенный спрос, обнаруживавшийся в долларовом исчислении (в условиях открытости рынка доллар в России стихийно стал единственно твердой мерой стоимости). Однако этот спрос мало затронул обрабатывающую промышленность, для реконструкции которой требовались громадные инвестиции, тогда как получавшим бюджетные субсидии красным директорам в погоне за сиюминутной прибылью было невыгодно за счет собственных средств инвестировать производство своих корпораций. Сторонних же инвесторов, как мы уж отмечали, они не подпускали.

Корыстные интересы красных директоров, таким образом, тормозили проведение рыночных реформ и реконструкцию

[1] Blasi J.R. Rroumova M. Kruse D. Kremlin Capitalism... P. 35.

производства соответственно с нуждами развитого рынка. Примечательно, что когда Е. Гайдар отмечает просчеты своей реформы, то он обычно указывает пусть и весьма существенные частности, тогда как ее главная ущербность заключалась в том, что при ее проведении он не мог не учитывать корыстные интересы красных директоров. Именно они составляли тогда подавляющее большинство руководителей акционировавшихся предприятий, т. е. того класса, который возглавлял производство в условиях реформировавшейся экономики. С этим были вынуждены считаться все, кто находился на вершине политической власти.

Порожденная громадными бюджетными субсидиями гиперинфляция сделала для красных директоров наиболее прибыльной сферу обращения, открыв им широкие возможности для ловли рыбы в мутной воде. "Результатом проводившейся (точнее сказать сложившейся - Ю. И.) макроэкономической политики, – обоснованно указывают Н. В. Бова и В. В. Салий, – стал переток денег в сферу обращения капитала и "обезденеживание" производственной сферы... В условиях разбалансированности российской экономики произошел массовый перелив капитала из производственной сферы в сферу обращения с последующим переводом значительной его части за рубеж".[1]

Переход от тоталитарного социализма с его рудиментарным рынком к всеобъемлющим рыночным отношениям уже сам по себе предполагает ускоренное развитие сферы обращения. Оно неизбежно и в условиях гиперинфляции, и без нее. Последняя лишь препятствует становлению другой составляющей рассматриваемого перехода – росту производства, ориентированного на рыночный спрос.

Распродажа выпавшего из производственного процесса оборудования являлась важной составляющей перехода к рынку. Достаточно сказать, что на оборонных предприятиях и предприятиях тяжелой промышленности использование производственных мощностей в первой половине 90-х гг. редко превышало 15-20% и в течение многих лет оставалось на уровне

[1] Бова Н.В. Салий В.В. Теневая экономика. Содержание, функции, типология. Новосибирск, 1998. С. 27.

10%,[1] в то время как их поддержание в рабочем состоянии постоянно требовало больших затрат.

Распродажа морально и физически устаревшего оборудования, как и появление при корпорациях коммерческих структур, были необходимыми моментами перехода к развитому рынку. Другое дело, что эта распродажа производилась своекорыстными красными директорами. Стремясь быстрее обогатиться, они создавали при корпорациях коммерческие фирмы во главе со своими родственниками либо ближайшими клевретами. Этим фирмам по символическим ценам либо бесплатно продавалось простаивавшее оборудование и материалы, которые затем зачастую по весу или объему вывозились за рубеж. Полученная же выручка поступала на счета корпораций в офшорах, где она оседала в иностранных банках в значительной части на личные счета директоров. Вклады в иностранные банки обеспечивали им большую прибыль по сравнению с той, которую они могли получить в охваченной гиперинфляционной лихорадкой России. В этом заключалась основная причина громадной утечки капиталов за рубеж.

Другим следствием гиперинфляции был полный развал денежного обращения, вынуждавший все предприятия, стоявшие на самостоятельном балансе, использовать в своих взаимных расчетах натуральные платежи, начиная от корпораций и кончая государственными структурами. Только в октябре 1993 г. взаимная задолженность достигла 28 триллионов рублей, которая преимущественно погашалась натурой. Денежные налоги в бюджет поступали крайне скудно.

Погашение долгов, возникавших в ходе натуральных платежей, было невозможно регулировать в юридическом порядке, поскольку такие платежи не имели твердой денежной основы, которую можно было бы взыскивать в судебном порядке. Поэтому взимание долгов становилось частным делом творивших свой суд руководителей предприятий, прибегавших к насильственным похищениям неплательщиков, членов их семей, а также найму заказных убийц. Частным делом становилось и устранение конкурентов. Криминальный

[1] Россия после кризиса 1998. Доклад Всемирного банка.//Вопросы экономики 2001 г. № 12. С. 76.

беспредел был прямым следствием хозяйственной практики красных директоров.

Чудовищный рост цен вызвал обнищание не только пенсионеров и бюджетников, но и большинства рабочих. На предприятиях, где они трудились, им систематически задерживали выплату денежной заработной платы, которая в это время прокручивалась в банках. Их регулярно отправляли в принудительные отпуска, либо вынуждали существовать за счет бесплатных обедов в заводских столовых и кредита в заводских лавках, где им предлагали самые дешевые низкокачественные продукты просроченной годности.

Подсчитано, что в 1994 г. средний российский рабочий производил в промышленности товаров и услуг на сумму 4031 дол., в сельском хозяйстве – на сумму 1777 дол.[1] Из этих сумм производителям доставались крохи. Директора руководствовались известным принципом: “Всякому имеющему дается и приумножается, а у неимущего отнимается и то, что имеется”.[2] Тем самым, чрезвычайно суживался платежный спрос на потребительские товары и личные услуги, обширность которого является неотъемлемой предпосылкой существования развитого рынка. Последний душился на корню.

Нищенское существование рабочих обеспечивало корпорациям высокие сиюминутные прибыли, которые в значительной части оседали в карманах красных директоров. Однако, с точки зрения перестройки промышленности на базе новейших технологий, т. е. решения стратегических задач ее подъема, такое хозяйствование губительно. Новые технологии могут прибыльно внедряться лишь там, где они обеспечивают более низкие издержки по сравнению с затратами при использовании дешевой рабочей силы. Когда эти затраты мизерны, ручной труд и отсталые технологии успешно конкурируют с наукоемкими ее образцами. Достаточно сказать, что “доля труда в издержках производства промышленной продукции России, по данным, приводимым Н. Шмелевым,

[1] Blasi J.R. Kroumova M. Kruse D. Kremlin Capitalism... P. 24.
[2] См. Евангелие от Матвея (29)

составляет ныне вряд ли больше 12% , в то время как на Западе она находится на уровне 50-60% и выше".[1]

Важным фактором, способствующим внедрению новейших технологий, мог бы стать приток иностранного капитала в производство вообще и в сырьевые отрасли в особенности. Как показывает международный опыт, при правильной постановке дела привлечение иностранных инвестиций даже в производстве сырья стимулируют рост обслуживающей его обрабатывающей промышленности с обязательным использованием новейших технологий.

Примечательно, что в свое время этого добивался Ленин, предлагавший передать иностранным концессионерами Кривой Рог и четверть Донбасса, громадные нефтяные площади Баку, Грозного, Эмбы, Ухты, богатейшие медные рудники, а также освоение Курской магнитной аномалии. "Архижелательно, – писал он, в частности, А. Серебровскому, – четверть Баку, а то и две четверти сдать концессионерам... Только тогда есть надежда на остальных трех или двух четвертях догнать (а затем обогнать) современный передовой капитализм... Зарубите себе и всем на носу: архижелательны концессии. Нет ничего вреднее и губительнее для коммунизма коммунистического самохвальства – сами сладим".[2]

Российские коммунисты тогда не захотели (как, впрочем, и сегодня) зарубить себе на носу эти вещие слова. Они ратуют сегодня за огосударствление рентных платежей и насыщение за их счет денежного обращения в качестве главного способа достижения экономического подъема. На деле, кроме инфляции и возрождения дармового субсидирования так называемых базовых отраслей, такое огосударствление ни к чему путному не приведет. Оно способно лишь отбросить страну к начальной фазе перехода к рынку, создав тем самым благоприятный климат для привычных методов хозяйствования красных директоров.

В качестве другого решения проблемы внедрения наукоемких технологий предлагается также поднять культуру работников. "Овладев азами культуры, – пишет, например, А. И.

---

[1] Год планеты. Политика, экономика, бизнес, банки, образование. Выпуск 2002 года. М., 2002. С. 112.

[2] Ленин В. И. Письмо А. Серебровскому. Т. 52. С.123.

Кравченко, – можно завозить какое угодно импортное оборудование. Оно не проржавеет и не будет пылиться на складах или заводском дворе, как это случилось в 30-е годы в нашей стране повсеместно. Форсированная индустриализация, массовая закупка заграничной техники, приобретенной на золото, никак не были подготовлены предварительным "окультуриванием" производства. В результате – многомиллиардные убытки из-за бесхозяйственности и неряшливости".[1] Но "окультуривание", хотя и является необходимой составляющей использования современных технологий, само по себе неспособно решить проблему. Обреченные на нищету массы невозможно окультурить. Их главным бедствием в пореформенный период была нищенская зарплат и инфляция, обесценивавшая труд.

Вряд ли здесь стоит останавливаться на всех перипетиях отчаянной борьбы сторонников Ельцина с инфляцией, которую в интересах красных директоров и тех, кто рассчитывал на реставрацию тоталитарной системы, отстаивал парламент. Достаточно вспомнить, что в ее разгар бюджет на 1993 г. был утвержден парламентом с дефицитом, вдвое превышавшим тот, который предлагало правительство. В этих условиях для Ельцина и его сторонников государственные краткосрочные обязательства (ГКО) были единственно доступным средством избавиться от громадного излишка обесценившихся денег.

Самое замечательное, что наша "передовая" экономическая наука до сих пор обычно трактует ГКО исключительно под углом зрения быстрого обогащения российских и зарубежных банков и просто предприимчивых спекулянтов.[2] При этом сознательно или невольно упускается из виду, что ГКО позволяли боровшемуся с инфляцией правительству Ельцина изымать из обращения громадные денежные суммы. Разумеется, это не исключает того, что банки и просто спекулянты чудовищно обогащались. Но за все приходится

---

[1] Кравченко А.И. Классики социологии менеджмента. СПБ, 1998. С. 41.

[2] См. Шмелев Н. Монетарная политика и структурные реформы в экономике постсоветской России. //Вопросы экономики 2002. № 5. С. 30.

платить. Как говорится, бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Это была вынужденная дань, которую пришлось платить из-за тех, кто, опираясь на левое лобби, утверждал бюджет с чудовищным дефицитом.

Обычно Ельцину ставят в вину дефолт 1998 г., чрезвычайно болезненно сказавшийся на положении широких масс. Но производственные интересы корпораций и интересы ориентирующихся на развитый рынок части директората (не говоря уже о тех, кто такого рынка боялся как черт ладана), как правило, отнюдь не совпадают с интересами этих масс. Первые руководствуются получением высоких прибылей, вторые – удовлетворением собственных потребительских нужд, которые изначально находятся в противоречии с ростом прибылей. Интересы тех и других совпадают лишь тогда, когда условием увеличения последних становится расширение платежеспособного спроса на потребительские товары и личные услуги, что совпадает далеко не всегда.

Сегодня Россия уже превратилась в страну с рыночной экономикой, правда, еще отягощенной остатками тоталитаризма вообще и в сфере законодательства, по понятным причинам, в особенности. То, что этот процесс протекал в последние годы относительно быстрыми темпами, то, что при этом нарастали и углублялись рыночные связи, историческая заслуга, несомненно, принадлежит Путину. Став приемником Ельцина не только по должности, но и по духу проводимой им политики, ему удалось не только многого добиться из того, что его предшественник в силу объективных обстоятельств не смог осуществить, но и продвинуться значительно дальше на пути превращения России в современную цивилизованную страну.

В политике благодаря его искусным маневрам парламент из оплота антирыночных сил превратился в проводника курса рыночных реформ, что дает возможность, порой со скрипом, ликвидировать юридические руины тоталитаризма и утверждать бездефицитный бюджет. В экономике обвальный уровень инфляции уже окончательно преодолен, и она неуклонно идет на спад. Начался заметный рост валового внутреннего продукта, прежде всего, за счет отраслей, не связанных с производством вооружений. Создан благоприятный налоговый климат для притока иностранного капитала, без чего невозможно осуществить быстрый подъем национальной экономики и внедрять новейшие технологии. Индексация

пенсий и увеличения зарплаты бюджетникам косвенно способствуют росту заработной платы во всех отраслях народного хозяйства, создавая тем самым условия для расширения платежеспособного спроса.

В новой макроэкономической обстановке заметно поредели ряды красных директоров. Среди них растет число тех, чье производство в условиях растущего национального рынка, становится прибыльным. А ведь именно они в недавнем прошлом составляли главную социальную опору противников глубоких рыночных преобразований. Одновременно резко сузилась массовая база левых. Протестные настроения трудящихся все больше расходятся с коммунистическими. Вызванные в прошлом отчаянием стихийные выступления против реформ сегодня сменились организованной борьбой в защиту своих прав в условиях углубления рыночных преобразований. Само коммунистическое движение расколото и раздирается непримиримыми противоречиями. “Едва ли, – пишет В. В. Размеров, – основой такого движения можно считать стареющую и вымирающую КПРФ, и события весны 2002 г. вновь это подтверждают, не говоря уже о том, что помимо традиционного протестного голосования у нее за душой только эклектичная идеология, включающая наряду с архаикой старых левых лозунгов державность и шовинизм”.[1]

Диалектика истории неумолима. Со временем она все беспощадно превращает в свою противоположность. Когда-то революционное движение, считавшее, что в будущем наступит “золотой век” всего человечества, уже давно переродилось в движение, для которого “золотой век” коренится в отсталости прошлого. О таких своих последователях еще Маркс с горечью говорил словами Гейне “Я сеял драконов, а пожинаю блох”.[2]

Почти целое десятилетие требования коммунистов сводятся к призывам восстановить советы и Советский Союз, деприватизировать собственность, сделав всеобъемлющим бюджетное финансирование народного хозяйства, и возродить военную мощь, соответствующую уровню эпохи холодной войны, обособляясь при этом от мирового сообщества развитых

---

[1] Год планеты. Политика, экономика, бизнес, банки, образование. Выпуск 2002 года. М., 2002. С. 176.

[2] Маркс К. Письмо к Лафаргу Т. 37. С. 383.

государств. Нетрудно заметить, что подобные требования являются основными составляющими, надо полагать, навсегда исчезнувшей в нашей стране тоталитарной системы.[1]

Что касается идеологических установок коммунистов, то, как обычно бывает с движениями, переживающими кризис, они сплошь да рядом базируются на диаметрально противоположных исходных началах. С одной стороны, они заявляют, что в современных условиях необходимо клонировать генетический код нэпа, с другой, – ратуют за сбережение от какой-либо мутации приписываемого русскому человеку исконного гена, получившего воплощение в пресловутой "русской идее". Последняя, по их утверждениям, отличается от национальных идей всех стран и народов "соборностью", под которой подразумевается общинность и коллективизм, "державностью", под которой понимается патриотизм, взаимосвязь общества и государства, "духовностью", тождественную воплощению высших идеалов истины, добра и справедливости, и, наконец, "народностью", равнозначную идеям равноправия.

Эти новые вариации тоталитарных идеологических перепевов не стоят критического разбора. Грустно другое: наши многие, не причисляющие себя к коммунистам ученые, гуманитарии, десятилетиями пропагандировавшие тоталитарные ценности, до сих пор не могут избавиться от связанных с этими ценностями представлений. Их оценки современной действительности с упором на грядущем апокалипсисе напоминают плач Иеремии: "Камни святилища раскиданы по всем перекресткам. Евшие сладкое истлевают на улицах, воспитанные на багрянице (праздничная одежда – Ю. И.) жмутся к навозу".[2]

За примерами не надо далеко ходить. Всего два года назад Институт социально-политических исследований РАН опубликовал капитальный труд "Реформирование России: от мифов к реальности" том 1-ый. В частности, его авторы отмечают, что с 1990 г. по 2000 год падение промышленного

[1][1] См. Программа Коммунистической партии Российской Федерации//Правда 31 января 1995 г.

[2] Цит. по: Библейская энциклопедия. М., 1990. С. 326.

производства составило почти 50%.[1] В самом деле, если руководствоваться тоталитарными мерками, исходившими из того, что производство вооружений является производительным, а торговля потребительскими товарами и личные услуги относятся к непроизводительным занятиям, то указанное падение производства действительно имело место. Однако при этом совершенно упускается из вида, что в условиях рыночных отношений, разорвавших тоталитарные путы, применение оценок эпохи существования "единой фабрики" превратилось в бессмысленное занятие, что теперь следует руководствоваться качественно новыми критериями, исходящими из оценок рыночного спроса. Тогда окажется, что за годы реформ уровень промышленного производства по сравнению с тоталитарным прошлым у нас значительно вырос.

Под углом тоталитарных выкладок авторы рассматриваемого труда оценивают и изменения в сельском хозяйстве, где, как они пишут, "миллионы гектаров выведено из оборота, преимущественно пашни. Значительно сократилось поголовье рогатого скота. Урожай собирают около 70% того, что получали на территории Российской Федерации в 1990г. По существу, речь идет об установлении нового "помещичьего" землевладения". Заключают же этот плач причитания о том, что "под угрозой находится самообеспечение России продуктами".[2]

В том же духе написан и остальной текст. "Фактически, наблюдается, – пишут его авторы, – криминализация всей системы общественных отношений., разрушение и деформация традиционной гуманистической системы ценностей... Интересы России не только игнорируются, сколько прилагается максимум усилий для ее ослабления и даже демонтажа из-за страха возможного реванша. Последствия такой политики катастрофичны, учитывая традиционную стабилизирующую роль России на просторах Евразии, да и в целом мире".[3]

Воистину, пафос этих строк сравним с пафосом библейских пророков, осуждавших иудейских царей. Просмотрев текущую статистику хотя бы последних двух лет, ознакомившись с

[1] Реформирование России: от мифов к реальности. Т.1. М., 2001. С. 8.

[2] Там же.

[3] Там же. С. 10, 11.

данными о политическом и социальном состоянии России, непредвзятый читатель по достоинству может оценить эти горячечные видения грядущего апокалипсиса.

Преодолевая в ходе рыночных реформ тоталитарные завалы, Россия необратимо обретает черты возглавляемого директоратом зрелого корпоративного строя. На этом пути ей приходится буквально семимильными шагами преодолевать многое из того, что в течение более полувека эволюционным путем проделали страны Западной Европы и Северной Америки. В частности, организация корпораций по типу трестов, бесконтрольное распоряжение их ресурсами директорами, обладающими контрольными пакетами акций, существование независимых от корпораций посреднических фирм, обслуживавших их рыночные нужды, и т. д. в свое время были правилом в странах Западной Европы и Северной Америки в период, когда рынок, соответствовавший нуждам корпораций, еще только складывался.

Как известно, в биологии существует закон рекапитуляции, согласно которому, на начальных фазах развития организма у последнего возникают мимолетные формы, характерные для предшествующих этапов биологической эволюции. При этом их развитие целиком подчинено закономерностям его формирования, в ходе которого эти формы исчезают. Такого рода рекапитуляцию можно наблюдать и у общественных организмов на начальных стадиях их развития. Типичным ее примером может служить развитие в условиях перехода к рынку корпоративного строя нашей страны, где, как когда-то было странах Западной Европы и Северной Америки, на почве развивающегося рынка совершается трансформация первичных, трестовских, форм корпораций в развитые корпоративные формы – концерны.

Чтобы не быть голословными, обратимся к фактам. В конце XIX-го – начале XX-го века рождавшиеся в форме акционерных компаний корпорации Западной Европы и Северной Америки, как и в России, обычно, возглавляли владевшие их имуществом учредители-капиталисты, что гносеологически объясняет, почему многие исследователи, в том числе и марксистского толка, полагали, что в данном случае они имеют дело не с зарождением качественно новых форм производственных отношений, а с продолжением развития капитализма в новых формах. В Западной Европе, например, вплоть до Второй

Мировой войны, как пишет А. Д. Чандлер, "даже в крупных компаниях, где производство уже было интегрировано с продажей продукции и менеджеры среднего звена координировали товарные потоки, члены семьи (имеется в виду семьи учредителя компании, обладавшего контрольным пакетом акций – Ю. И.) продолжали доминировать в ее высшем руководстве. Зачастую они отказывались расширять свои компании, если это грозило утратой их персонального контроля".[1]

Лишь после возникновения Европейского экономического сообщества и связанного с ним обширного рынка, здесь были изданы в 50-х – 60-х годах законы, направленные против монополий, а также холдингов и картелей, возглавлявшихся семьями их учредителей. "Это послужило толчком, – как обоснованно пишет тот же А. Д. Чандлер, – к росту возглавляемых менеджерами фирм в тех же отраслях, что и в США".[2]

Не трудно заметить, что Западной Европе потребовалось почти 100 лет, чтобы контрольные пакеты акций, как правило, перестали быть собственностью тех, кто возглавлял корпорации. В пореформенной России собственниками таких пакетов уже в течение около 10 лет являются очень многие директора. Как в Западной Европе в прошлом, так и в России теперь соединение руководства корпорации с индивидуальным обладанием львиной доли корпоративного капитала было обусловлено узостью внутреннего рынка, настоятельная необходимость и огромные возможности расширения которого в России сегодня несоизмеримы по сравнению с теми, которые существовали в Западной Европе последней трети XIX – первой половины XX века.

Другим следствием узости российского рынка является то, что для реализации своей продукции корпорации сплошь да рядом обращаются к независимым от них посредникам, получающим за счет корпораций высокие прибыли от таких продаж. Подобная организация продаж корпоративной

---

[1] Managerral Hierrchies. Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise. Cambridge, Massachusetts, 1980. P. 38.

[2] Ibid. P. 39.

продукции до появления Европейского экономического сообщества в течение многих десятилетий существовала в Западной Европе, где ограниченность национальных рынков препятствовала как расширению производства корпораций, так и организации ими собственной сети закупок и продаж.

Примечательно, что в сегодняшней России тенденции создания концернов с организацией собственных товарных потоков все настойчивее пробивают себе дорогу. Против использования услуг независимых посредников, в частности, отчаянно борется Чубайс, добиваясь реформирования РАО. Известных успехов на этом пути добились и крупные нефтяные компании, создающие свою сеть автозаправочных станций. Разумеется, такие станции еще далеки от западных идеалов: большинство из них лишены компьютерного контроля, сплошь да рядом продают низкокачественный левый бензин, отсутствует организация быстрого питания клиентов и т. п. Но то, что западный образец дело недалекого будущего, не вызывает сомнения. Тенденции организации собственных оптовых и розничных продаж зримы и у корпораций, выпускающих автомашины. Не подлежит сомнению, что по мере роста платежеспособного спроса, тождественного росту рынка, все большее число корпораций будет превращаться в концерны. Расширяя свое производство, они все настойчивее будут избавляться от дани уплачиваемой независимым от них посредникам.

Владельцы автозаправочных станций, мастерских по ремонту автомобилей, розничных магазинов и т. п. все больше становятся звеньями растущей цепи организации продаж и услуг российских корпораций, диктующих как ассортимент продукции, так и закупочные цены. На Западе мелкое предпринимательство уже давно прямо или косвенно стало неотъемлемой частью корпоративного бизнеса. Об этом свидетельствует, например, прекрасное исследование, проведенное в свое время под руководством академика АН СССР А. Г. Милейковского, авторы которого писали "о непосредственном или косвенном устойчивом включении тысяч и десятков тысяч мелких и средних предприятий в сферу организации производственно-сбытового аппарата монополий

(имеются в виду корпорации индустриально развитого Запада - Ю. И.)."[1]

В связи с этим Ю. Б. Кочеврин и В. Б. Рамзес, в частности, пришли к выводу, что "крупные предприятия, концентрируя у себя производство основных профилирующих видов продукции, а также ряд важнейших стадий производственного процесса (начальные в химии, металлургии, текстильной промышленности, завершающие в машиностроении) в производстве мелкосерийной и уникальной продукции и в промежуточных стадиях производственной вертикали, а иногда "на выходе" готовых изделий, оставляют место для существования многочисленных мелких и средних предприятий".[2]

Разумеется, было бы неверным утверждать, что в современных условиях мелкое предпринимательство возникает только тогда, когда корпорации сами непосредственно насаждают его сверху. Оно может также само спонтанно расти снизу, но это происходит только тогда, когда ему так или иначе удается найти нишу в сложной системе порожденных корпорациями продаж и услуг. Известно, например, что "крупные производители одежды покупают модели у мелких модельеров. Дюпон обращается к мелким фирмам в Париже и Нью-Йорке с целью разработки образцов ткани".[3] При благоприятном раскладе некоторые такие фирмы сами могут превратиться в корпорации.

Связи между мелким и крупным бизнесом, обслуживающим корпорации, становятся все более многообразнее и усложняются. Хотя, говоря о солидности предприятия, у нас принято говорить "фирма веников не вяжет", сегодня даже заготовка веников для бань превратилась в составную часть деятельности ряда крупных фирм. Даже в том случае, если производитель по собственному почину вяжет веники и регулярно их продает (так называемый теневой бизнес) он все

---

[1] Политическая экономия современного монополистического капитализма. М., 1970. С. 24.
[2] Там же. С. 246.
[3] Гелбрайт Джон К. Экономические теории и цели общества. М., 1979. С. 95.

равно обслуживает тех, кто так или иначе подключен к звеньям цепи, порожденной корпорациями.

То, что Маркс в свое время назвал внешним отделением фабрики, а Ленин позднее ее придатком, уже давно прямо или косвенно превратилось в усложнившиеся, многообразные придатки корпораций, без которых последние не могут существовать. В этих условиях развитие мелкого производства в противовес крупному, к чему многие настойчиво призывают в нашей стране, уже давно стало невозможным. Другое дело, что развитию цепи корпоративных связей можно содействовать не только сверху, через сами корпорации, но и снизу, оказывая по всем линиям помощь мелкому предпринимательству в деле обретения собственных ниш в сложной цепи экономических отношений, порожденных акционерными компаниями.

Призывы создавать мелкие заведения в противовес крупным во многом объясняются непониманием особенностей современного корпоративного строя из-за ограниченных знаний о нем, заимствованных из в десятилетиями пропагандировавшихся работ Ленина об империализме, где, следуя привычным представлениям, почерпнутым из изучения отсталой экономики России, утверждалось, что корпорации только разоряют мелких собственников.

Между тем, ленинские представления о сущности акционерных компаний поверхностны. Неслучайно, в его наспех написанном (для изучения проблемы и изложения ее решения ему потребовалось всего полгода[1]) популярном очерке "Империализм как высшая стадия развития капитализма" анализу сущности корпораций за рамками обоснования постоянной неизбежности империалистических войн, уделено менее 40% листажа небольшой брошюры.

В отличие от Маркса Ленин не затронул в ней вопросы качественно новых изменений организации производства, привнесенных появлением многочисленных акционерных

[1] В 5-м издании сочинений Ленина указывается, что его "Тетради по империализму" писались в 1915 г. Однако, в первом их издании (см. "Ленинский сборник" № 22, опубликованный в 1933 г.) отмечается, что они были написаны в январе- июле 1916 г. Тогда были еще живы многие из тех, кто вместе с Лениным жил в эмиграции, и эти даты у них не вызывали возражения.

компаний и ростом в связи с ними класса менеджеров. Сам термин "акционерные компании" он вслед за Р. Гильфердингом неудачно подменил термином монополии, что вынудило его в заключительной части брошюры старательно доказывать, что конкуренция между акционерными компаниями и их группами неизбежна и что, следовательно, тенденции к монополии весьма преходящи. Акционеры для него были всего лишь обреченными на праздность рантье, что далеко неверно, как мы покажем ниже.

Неверны утверждения Ленина и тогда, когда, цитируя Р. Гильфердинга, он пишет о том, что в корпорации капитал не принадлежит промышленникам, что они получают его при посредстве банка, который "представляет по отношению к ним собственников этого капитала".[1] На самом деле, уже во времена Ленина в подавляющем большинстве стран Западной Европы и в Северной Америки корпорации для обслуживания своих нужд сами создавали свои собственные банки, подчиняя тем самым банковский капитал.

Ленин, сам того не замечая, в данном случае подменял общие закономерности развития корпоративного строя специфическими особенностями его тогдашнего развития в Германии. Эта страна, как известно, после победы в войне 1870-1871 г. получила контрибуцию в размере 5-ти млрд. франков золотом, которая при посредничестве немногих банков использовалась для финансирования акционерных компаний, получавших, к тому же, высоко прибыльные государственные заказы, связанные с железнодорожным строительством и производством оружия. Одним из следствий такого финансирования была неразвитость рынка акций, обеспечивавшая сосредоточение капитала корпораций в собственности их учредителей. История показывает, что государственная финансовая подпитка корпораций тормозит развитие фондовых бирж, поскольку внешние для корпораций банки финансируют их производство.

Примечательно, что после поражения Германии в Первой Мировой войне ее корпорации вслед за остальными корпорациями мира стали переходить, продавая акции, к

[1] См. Ленин В. И. Империализм как высшая стадия... Т. 27. С. 343.

финансированию своего производства и сбыта продукции в основном за счет собственных средств. В брошюре Ленина имеется немало и других погрешностей. Отчасти они объяснялись недостатком у него в условиях войны литературы из стран Антанты вообще и, что особенно важно, из США в частности,[1] где развитие корпоративного строя и его изучение намного опережало остальные страны.

Главная же причина теоретических просчетов Ленина заключалась в том, что в своих тоталитарных устремлениях он исходил из того, что система государственного финансирования с привлечением ограниченного числа частных банков может стать важнейшим глобальным инструментом, способствующим возникновению "единой фабрики". Обобщая теоретические наработки Р. Гельфирдинга, он, например, писал: "Каких-нибудь три-пять крупнейших банков из самых передовых капиталистических наций осуществили "личную унию" промышленного и банкового капитала, сосредоточили в своих руках распоряжение миллиардами и миллиардами, составляющих большую часть капиталов и денежных доходов целой страны".[2] Сегодня подобные заявления могут вызвать лишь недоумение.

В то время, когда Ленин писал свой популярный очерк, в Соединенных Штатах уже давно существовал самый обширный в мире национальный рынок, что предопределило более высокие темпы развития здесь корпоративного строя по сравнению с Западной Европой, разделенной множеством национальных границ. Бурное железнодорожное строительство – только с 1867 г. по 1873 г. здесь было построено 54 тыс. км частных железных дорог – связало в единое целое расчлененную экономику громадной страны, дав возможность растущим, как грибы, корпорациям в невиданных нигде до этого масштабах осуществлять за счет собственных средств массовое производство и сбыт своей стандартизированной продукции.

[1] См. предисловия Ленина к очерку "Империализм, как высшая стадия развития капитализма".

[2] Там же. Т. 27. С. 421.

Возникавшие при этом банки, как правило, создавались самими корпорациями.[1] Иными словами, чаще всего не банки представляли независимых от промышленников собственников капитала, которым распоряжались промышленники, как утверждал вслед за Гильфердингом Ленин, а наоборот, промышленный капитал корпораций сам порождал собственные банки. Идея существования финансового капитала на американской земле (и не только!) оказалась иллюзорной.

Ведущей формой корпораций в то время были тресты, контрольные пакеты акций которых принадлежали их учредителям, цепко удерживавшим в своих руках основные нити руководства акционерных компаний. Получая громадные прибыли, они не были заинтересованы ни в распродаже собственных акций, ни в выпуске новых с целью привлечения крупных сторонних капиталов. К началу XX-го века в США насчитывалось 445 трестов с общим капиталом в 20 379 млн. дол. На их долю приходилось около трех четвертей промышленной продукции страны.

Вместе с трестами множились звенья иерархической системы менеджмента, который в нашей стране, следуя российским традициям, мы называем директоратом. Возглавляли же эту систему, как правило, сами учредители трестов. Менеджеры же занимались вопросами контроля и координации последовательных стадий производства, тогда как рыночные отношения с целью максимизации прибыли диктовались самими учредителями корпораций, отдававшими распоряжения своему управленческому аппарату. На этой почве росли противоречия между менеджерами и собственниками корпораций, которым они были вынуждены подчиняться. Менеджеры сами стремились возглавить корпоративное производство, избавляясь от диктата рынка и тех, кто его олицетворял – владельцев имущества корпораций. Именно эти, в сущности, антикапиталистические настроения менеджмента, по-своему, по-американски, выразил Торстейн Веблен (1857-1929), опубликовавший в 1899 г. книгу под названием "Теория праздного класса".

[1] См. Chandler A. D. The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business. Cambridge, Massachusetts, 1977. P. 374.

Торстейн Веблен был не только основателем теории, провозгласившей руководящую роль менеджмента, но и родоначальником наиболее известной американской теории тоталитарного социализма. Он исходил из того, что производство должны возглавлять инженеры, лишенные "коммерческой предвзятости", которая несла с собой анархию и расточительность. По его утверждению, частные собственники – это праздный класс, присваивающий плоды труда, созданные другими.

Веблен ратовал за постепенную ликвидацию рынка и связанных с ним денежных отношений, так как "денежный класс, по его мнению, становится излишним".[1] "В современной экономической ситуации, – пишет он, – финансовые институты никак не соответствуют, ибо они сложились в экономических условиях прошлого".[2] "Без "капитала", – заявлял он, – можно обойтись, коль скоро денежные сделки сводятся к формальности". По его мнению, появление общества без капитала, под которым он подразумевал частный капитал, возможно лишь в неопределенном будущем, поскольку сложившиеся в современных институтах усовершенствования, выгодные для денежного интереса, имеют тенденцию к замене старой области "капитала" на бездушную акционерную корпорацию и, таким образом, способствуют тому, чтобы без важнейшей функции праздного класса – функции обладания собственностью – можно было обойтись".[3]

Для Веблена "формальность денежных сделок" в корпорациях не вызывала сомнения, поскольку последние сами создавали свои банки для обслуживания собственных нужд. Поэтому в предлагавшихся им безрыночных преобразованиях не находилось места ни "бездушным акционерным корпорациям", ни созданным ими банкам. С точки зрения анализа роли банков, Веблен опережал подавляющее большинство европейских исследователей, включая исследователей марксистского толка. Последние, подобно Ленину, анализируя изменения, привнесенные господствующим положением в производстве акционерных компаний, продолжали

[1] Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 216.
[2] Там же. С. 210.
[3] Там же. С.217.

традиционно рассматривать банки в качестве независимых от них институтов, диктовавших компаниям свои условия хозяйствования.[1]

Веблен по-своему сформулировал ряд основных положений, присущих идеологии тоталитарного социализма. В частности, представления о праздности класса, присваивающего по акциям прибыль. Как известно, подобные представления пытался ввести в марксистский обиход (правда, у нас они позднее так и не прижились) Ленин.

Вебленом сформулировано и противопоставление так называемого демонстративного потребления, свойственного тем, кто обладает деньгами, потреблению тех, у кого денег мало. Первое, по его словам, обусловлено порожденным рынком модой, предпочитающей новые более удобные, рассчитанные на изощренные вкусы вещи, старым вещам еще годным к употреблению; второе ограничивается лишь физически необходимым минимумом. В этом качестве идеалом для него было потребление мало связанного с рынком крестьянина. Призывы к аскетизму вообще характерны для эпох зарождения новых классовых отношений. В частности, их нетрудно обнаружить в раннехристианских учениях на заре рождения феодализма, а также в протестантских проповедях буржуазного "мирского аскетизма".

Обоснование аскетизма, предназначенного для масс, широко пропагандировалось и у нас в годы тоталитарного социализма. Вот что, в частности, цинично писал по этому поводу один из первых теоретиков экономики тоталитарного социализма Е.А. Преображенский. "Страшная нищета периода войны и революции, огромное снижение привычных потребностей рабочего класса служили и служат одним из факторов социалистического накопления в том смысле, что рабочему классу после такого недавнего прошлого легче удается провести самоограничение своих потребностей в годы, когда задачи социалистического накопления стоят на первом месте".[2]

[1] См. например, Банковская энциклопедия. Т. 1. Коммерческие банки. История, современная организация и деятельность коммерческих банков на Западе. Русский государственный банк и его коммерческая деятельность. Киев., 1914.
[2] Цит. по: Нэп и хозрасчет. М., 1991. С. 8.

Заметим, что сам Е. А. Преображенский, пользуясь различными льготами, свои потребности отнюдь "не самоограничивал".

Весьма примечательны также рассуждения Веблена относительно общественной роли женщин. Согласно его утверждениям, женщина, занимаясь домашним хозяйством, косвенно поддерживает праздность и инициирует демонстрационное потребление. Поэтому он ратует за всемерное вовлечение женщин в общественно необходимый труд. По его словам, "есть основание полагать, что женщина тоже наделена – в большей мере, чем мужчина, – инстинктом мастерства, который рождает чувство отвращения к бессмысленному существованию или пустым расходам".[1] Как известно, в условиях нашего тоталитарного социализма сфера использования женского труда, в том числе и на тяжелых физических работах, значительно расширилась".[2] Но ее положение при этом, не говоря уже о здоровье, значительно ухудшилось, так как ей приходилось трудиться за нищенскую плату на работе и исполнять обязанности по дому.

В обстановке интенсивно развивавшегося рынка в Соединенных Штатах и в Западной Европе многочисленные проекты перехода к тоталитарному социализму так и остались несбывшимися фантазиями, тогда как в ряде отсталых стран с преобладанием крестьянского населения эти же фантазии превратились в жестокую действительность.

Последовавшая эволюция рыночных отношений в Соединенных Штатах и Западной Европе способствовала постепенному исчезновению здесь бунтарских настроений зарождавшегося директората с его призывами до основания разрушить стяжательский мир капитализма, полностью ликвидировать рынок, вести аскетический образ жизни и т. п. Наиболее ярко указанная тенденция после окончания первой мировой войны проявилась в США, где раньше, чем в других странах, начали регулярно проводиться теоретические и эмпирические исследования поведения директората в условиях развивавшейся рыночной экономики.

[1] Там же. С. 330.
[2] См. Иванов Ю.М. Очерки теории и практики тоталитарного социализма. М., 1997. С. 117-120.

Разразившийся здесь в 1920-1921 гг. кризис вынудил корпорации искать дополнительные источники своего финансирования для того, чтобы приспособить производство к изменившемуся платежному спросу покупателей. Одним из этих источников стали продажи акций на фондовых рынках, которые теперь мог приобретать директорат. К середине 1927 г. приблизительно 800 тыс. сотрудников корпораций – в основном управленческий персонал – стали обладателями акций. Их рыночная стоимость оценивалась в один миллиард долларов, что составило приблизительно 1% всех имевшихся акций.[1] Работники управленческих служб, таким образом, стали непосредственно заинтересованными в том, чтобы их корпорации получали высокие прибыли.

В погоне за прибылью крупные корпорации перешли теперь к созданию своих компаний во всех сферах, где только можно было получить доход, вторгаясь, тем самым, во все новые отрасли производства. Сеть корпоративных связей росла вглубь и вширь. В связи с этим корпорации утрачивали присущую трестам замкнутость, обусловленную выпуском исключительно профильной продукции. Прежняя форма организации корпоративного производства в виде трестов в качестве ведущей формы себя изжила. Началась повсеместная ее трансформация в концерны с пирамидой дочерних, внучатых и других "родственных" компаний, нуждавшихся в обширном штате наемных руководителей, в том числе и в холдингах.

Численность управленческого персонала, приобщавшегося к корпоративным прибылям, неуклонно росла. С 1900 г. по 1930 г. она увеличилась с 352 тыс. человек до 1,35 млн.[2] В 1900 г. на каждую сотню занятых в обрабатывающей промышленности рабочих приходилось почти 10 административных работников, в 1947 г. их стало 22.[3] Важно и то, что численность управленческого персонала росла не только за счет появления новых фирм, но и увеличения числа персонала, приходящегося на одно заведение. С 1960 г. по 1980 г. указанное число возросло

[1] Schmitz C. J. The Growth of Big Business in The United States and Western Europe. Hong Kong, 1993. P.59.
[2] Ibid. P. 73.
[3] Dubin R. The World of Work. Industrial Society and Human Relations. N.Y., 1987. P. 366.

на 280%, тогда как соответствующий показатель производительных рабочих сократился приблизительно на 50%.[1] "Наемные служащие в сфере управления и руководства корпорациями, – подчеркивалось в сборнике "Менеджеры как наемные работники", – являются одной из наиболее быстрорастущих групп занятого населения в большинстве стран западной экономики".[2]

Происходившие метаморфозы непосредственно сказались на роли обладателей контрольных пакетов акций, которыми были учредители трестов. Раньше их роль была всеобъемлющей, так как других источников корпоративного финансирования, кроме краткосрочного кредитования, как правило, не было. Теперь в условиях бурно развивавшегося фондового рынка удельный вес контрольных пакетов акций частных лиц в деле финансирования корпораций неуклонно снижался. К тому же, и стоимость самих пакетов постоянно уменьшалась из-за непрекращавшихся их дележей между наследниками и обусловленных этими дележами уплатами налогов. Все это способствовало оттеснению крупнейших акционеров и их семей от руководства корпорациями и возрастанию роли в них прошедших специальную выучку наемных директоров.

Уже в 20-х гг. прошлого века в США четко наметилась тенденция перехода всего управления корпорациями от частных лиц к наемному директорату. Эти новые тенденции на американском материале были впервые осмыслены А. Берлом и Г. Минсом, опубликовавшими в 1929 г. книгу "Современная корпорация и частная собственность".

А. Берл и Г. Минс отмечали, что в наиболее законченном виде отделение управления корпорациями от частной собственности наблюдается в крупнейших из них, на долю которых приходится 45% чистого дохода всех корпораций. И это было вполне естественно, поскольку именно в крупнейших корпорациях производство и реализация продукции были обобществлены в наибольшей степени. Согласно приводимым авторами книги данным, в 1929 г. из 198 крупнейших

[1] Managers as Employees. An International Comparison of the Changing Character of Managerial Employment. N. Y., 1989. P. 63.
[2] Managers as Employees. An International Comparison of the Changing Character of Managerial Employment. N. Y., 1989. P. 1.

корпораций 55% управлялись семьями, обладавшими контрольными пакетами акций, остальные – работавшими по найму директорами. "Список крупнейших акционеров, – писали, в частности, они, – таких больших компаний, как "Пенсильванские железные дороги", "Америкэн телефон и телеграф компани", "Юнайтед стейтс стил корпорайшен", в каждом случае показывает, что на долю крупнейшего держателя акций приходится менее одного процента циркулирующих акций".[1]

Например, в 1929 г. "Юнайтед стейтс стил корпорайшен", будучи одной из крупнейших корпораций в мире, обладала капиталом в 2,3 миллиарда долларов. На ее предприятиях трудились четверть миллиона человек. Численность ее акционеров достигала 182 тыс. Однако на долю самого крупного из них приходилось менее 0, 75% акций, на долю всего совета директоров - 1,4%[2] .

Подобные факты дали основание А. Берлу и Г. Минсу утверждать, что "с увеличением размеров компаний возрастает тенденция рассредоточения акций среди увеличивающегося числа их держателей,"[3] и поэтому благосостояние каждого из них становится зависимым от неподконтрольных им и их помыслам сил. Эти силы, по их выражению, олицетворяет менеджмент корпораций, возглавляемый советом директоров.

Замечательно, что задолго до Д. Гелбрайта, А. Берли и Г. Минс, еще не предполагая возможной конвергенции, обнаружили сходные черты между зарождавшейся на их глазах новой корпоративной структурой и той, какая существовала у нас в рамках "единой фабрики" в годы тоталитарного социализма. Структура управления последней, по их мнению, воспроизводила в государственном масштабе многие черты управления приспособленных к рынку крупнейших корпораций. "Подобное подчинение индивидуальных экономических интересов коллективу, – писали А. Берли и Г. Минс, – сравнимо с тем, которое существует в условиях коммунистической

[1] Berle A. A. Means G. C. The Modern Corporation and Private Property. N. Y., 1935. P. 47.
[2] См. Schmitz C. J. The Growth of Big Business in the United States and Western Europe. 1850-1939. Hong Kong, 1993. P. 10.
[3] Berle A. A. Means G. C. The Modern Corporation... P. 52.

системы. Хотя коммунистическая идеология отличается от нашей, а коммунистические методы более жестоки, руководство здесь и там имеет сходные черты. То, что в нашей корпоративной системе англо-американским законодательством квалифицируется как частная собственность, на деле является наибольшим приближением к коммунистическому статусу. Странный парадокс: совету директоров корпорации и коммунистическому совету комиссаров предстоит столь сблизиться в соревновании двух систем".[1]

Ничтожная доля акций в собственности индивидуальных акционеров не исключало их относительно высокую концентрацию в страховых компаниях, пенсионных и взаимных фондах. Однако эта концентрация не сказывалась на главенствующей роли директората холдинговых компаний, распоряжавшегося ресурсами концернов. Так, после окончания Второй Мировой войны, с 1946 г. по 1953 г. включительно, американские корпорации затратили порядка 150 миллиардов долларов на модернизацию производства. Из них 64% составили капитализация собственной прибыли и амортизационные отчисления, 18% долгосрочные и краткосрочные кредиты банков, остальное финансировалось страховыми компаниями, а также пенсионными и взаимными компаниями, скупавшими обыкновенные акции на фондовых биржах.[2] При этом, хотя пенсионные фонды и страховые компании по закону обладали правом выдвигать собственных кандидатов на выборах в совет директоров, а также самим участвовать в выборах, они этим правом никогда не пользовались.[3]

Будучи доверенными лиц, обладающих голосующими акциями, директорат корпораций решает все вопросы ее жизни независимо от воли и желания подавляющего большинства акционеров, включая время и размеры выплат им дивидендов. Дело в том, что компании в ограниченном числе продают так называемые обыкновенные акции (ordinary shares), дающие

---

[1] Ibid. P. 278.

[2] См. Berle A. A. The 20-th Century Capitalist Revolution. N. Y., 1954. P. 37-38/

[3] См. Berle A. A. Power without Property. A New Development in American Political Economy. N. Y., 1959. P. 53.

владельцу право голосовать на общем собрании акционеров. В отличие от этих акций на фондовых рынках в изобилии продаются такие, которые дают владельцам право на дивиденды и на получение информации о состоянии дел компании без участия в решении вопросов управления корпорациями. Естественно, что при этом публичная информация о состоянии дел компании целиком определяется ее руководством и скорее носит рекламный характер о ее достижениях, предназначенный для привлечения массового акционера, напоминая парадные отчеты в прошлом нашего Верховного Совета. Подлинное же состояние корпоративных дел скрывается под покровом тщательно оберегаемой коммерческой тайны.

По данным Гордона, в 1939 г. средняя доля переданных по доверенности голосующих акций руководителям крупных американских компаний составляла 1%, остальным директорам - 2,5%, а всем вместе - 3,5%.[1] Но этого было достаточно для того, чтобы директорат решал вопросы управления корпорациями независимо от основной массы акционеров. "В течение трех последних десятилетий, – писал в 60-х гг. Дж. Гэлбрейт, – накапливалось все больше доказательств того, что власть в современной крупной корпорации постепенно переходит от собственников капитала к управляющим... На собраниях акционеров, представляющих собой бессодержательную церемонию обмена банальностями и не относящимися к делу замечаниями, присутствуют лишь владельцы незначительной части акционерного капитала, а голосами остальных акционеров распоряжаются по доверенности директората компаний, избираемые теми же управляющими. Именно управляющие компании, хотя их доля в капитале предприятия, как правило, невелика, прочно держат в своих руках контроль над предприятием".[2]

Когда А. Берл и Г. Милс писали свою книгу, обладание индивидуальным акционером и его семьей контрольным пакетом акций даже в крупнейших корпорациях было еще нормой, позволявшей такому акционеру формировать совет директоров. Новая тенденция полного сосредоточения

---

[1] См. Marris R. The Economic Theory of Managerial Capitalism. L., 1964. P. 313.

[2] Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969. С. 89.

управления корпорациями у совета директоров тогда еще только пробивала себе дорогу. Теперь же положение в корне изменилось. В крупнейших корпорациях, составляющих остов американской экономики, указанные акционеры стали исключением из общего правила. Тем самым, стихийно исчезло препятствие для самовоспроизводства директората. Совет директоров стал самостоятельно выбирать своего руководителя, организуя сверху донизу структуру корпоративного управления.

В подавляющем большинстве случаев высшие руководители – это работники самих корпораций, в течение длительного времени продвигающиеся по служебной лестнице. Обусловленная сменой фирм мобильность среди них чрезвычайно низка и характерна только для начала карьеры. "Если статистика смены фирм руководителями среднего и низшего звена, – пишет Р. Маррис, – пока оставляет много вопросов, то можно с уверенностью утверждать, что среди высших руководителей она чрезвычайно низкая. Робертс в ходе выборочного обследования обнаружил, что из 500 высших руководителей только один из семи менял фирмы с тех пор, как становился руководителем. В среднем на каждого из них с начала карьеры приходилось только два с половиной нанимателя. Таким образом, создается впечатление, что хотя в начале карьеры четко прослеживаются межфирменные перемещения, после того, как руководитель достигает высокую должность, он обычно остается в той же корпорации. [1]

Приведенные данные в целом совпадают с выводами российского ученого С. Эпштейна, который в этой связи пишет следующее: "Карьера высшего администратора большей частью делается в одной корпорации. Типичный президент или вице-президент (в американских корпорациях президент обычно возглавляет управленческую структуру - Ю. И.) поступил в данную фирму на 22-м году жизни и достиг нынешних позиций через 20-30 лет. Около трети переходят сразу на высшие посты из других фирм ("аутсайдеры"). Средний период пребывания президента 5-7 лет. В 65 лет (а кое-где раньше) менеджер, обычно, обязан уйти на пенсию".[2]

[1] Marris R. The Economic Theory... P. 67.

[2] Эпштейн С. Капитаны большого бизнеса. М., 1979. С. 16.

Важным моментом формирования всех руководящих подразделений является то, что на каждом уровне намечается преемник на занятие руководящей должности на случай предстоящего повышения либо ухода на пенсию того, кто ее занимает. В связи с этим в корпорациях ведется детализированный учет всех руководителей наряду с планированием индивидуальной карьеры каждого из них и находящихся в резерве их преемников. Таким образом, номенклатура процветает и в условиях корпораций "единой фабрики", и в условиях корпораций, обусловленных рынком. Она является одной из наиболее характерных черт организации хозяйства, порожденного директоратом. Поэтому призывы в нашей стране к ликвидации номенклатуры имели известное объективное основание лишь в том, чтобы избавиться от ее партийно-государственных форм, присущих "единой фабрике", в остальном же они остались несбыточными пожеланиями.

Чтобы оставаться в списке номенклатурных работников, преемник на очередной руководящий пост обязан, не считаясь с затратами собственных усилий, как можно быстрее организовывать выполнение текущих заданий, будучи оком и ухом своего вышестоящего руководителя. "В фирме (точнее сказать в любом подразделении корпорации – Ю. И.), размеры которой неизменны, – пишет Дж. Гэлбрейт, – продвижение отдельного сотрудника по служебной лестнице зависит от смерти, потери трудоспособности или отставки тех, кто находится выше его в служебной иерархии. Оно может зависеть от его способности вытеснить их. Подобно тому, как он, возможно, надеется занять место другого, его подчиненные будут надеяться занять его место. Поскольку он вынужден добиваться успеха, борясь против остальных, то и другие будут вынуждены бороться против него. И так же, как он будет пристально наблюдать за своими начальниками (хотя и весьма осмотрительно), выискивая многообещающие для него признаки надвигающейся нетрудоспособности или болезни, другие с подобной надеждой будут следить за ним".[1]

Такой сотрудник уже не способен выполнять рядовую управленческую работу. Помимо выполнения организационных

[1] Гелбрайт Д. К. Экономические теории и цели общества. М., 1979. С. 137.

функций, все его время занято сбором слухов о том, как начальство к кому относится, чтобы соответствующим образом корректировать свои личные отношения с целью продвижения по служебной лестнице. В частности, в науке суть такого поведения весьма точно определил С. Паркинсон в "законе отсрочки", согласно которому служебного повышения добивается тот, кто, как ученый, потерпел неудачу.[1]

Важная особенность рассматриваемой организации управления заключается в том, что каждое ее подразделение на всех уровнях снизу доверху обладает лишь своим уровнем информации, в рамках которой обсуждаются проблемы корпорации на периодически созываемых совещаниях. Причем на этих совещаниях, как правило, обсуждаются не абстрактные вопросы улучшения работы, а поиски решений поставленных руководителем конкретных задач. Он же принимает либо отвергает выдвинутые предложения. Так было и у нас в годы существования корпораций "единой фабрики", так происходит повсюду, где корпорации функционируют в условиях рынка. Естественно, что подобные совещания становятся ареной скрытых схваток соперников, стремящихся превзойти друг друга в стремлении угодить ведущему совещание.

Ожесточенная борьба между теми, кто рвется наверх, как никогда раньше пронизывает всю систему организованного директоратом руководства. В прошлом, до появления корпораций, эта борьба в основном ограничивалась рамками сравнительно небольшого по современным меркам государственного аппарата, где карьеру определяли главным образом внеслужебные связи. Теперь же, когда сфера административного руководства пронизала все ключевые звенья управления экономики, непосредственно определяемая служебными отношениями карьера превратилась в превалирующий источник достижения материального благополучия, зависящего, прежде всего, от размеров жалованья. "Базисное жалованье, – пишет Р. Маррис, – является единственным и самым крупным источником дохода всех за исключением глав гигантских корпораций... Возросшее жалованье зачастую влечет увеличение премий и почти всегда

[1] См. Паркинсон С. Н. Закон Паркинсона и др. памфлеты. М., 1976. С. 16.

сопровождается продвижением по службе. Жалованье, следовательно, остается единственным наиболее точным индикатором всей шкалы управленческих доходов".[1] Согласно приводимым им данным 60-х гг., текущие премии всего управленческого персонала корпораций (исключая поступления от фондового опциона) составляли 30% оплаты его труда. Однако у руководителей гигантских корпораций этот показатель мог достигать 60%.[2]

Помимо жалованья и премиальных, работники управленческой сферы имеют дополнительные льготы в виде пользования автомобилями корпорации и/или принадлежащими ей объектами для занятий спортом и отдыха (бесплатно или по сниженной цене), пользование медицинским обслуживанием и страхованием, детскими садами и яслями. Корпорации предоставляют также бесплатное или субсидированное жилье или ипотеку. Естественно, что чем выше статус работника в системе управленческой пирамиды, тем больше ему полагается подобного рода льгот.

Как известно, жалованьем, премиальными, и дополнительными льготами российский директорат обладал еще в годы тоталитарного социализма. С переходом же к рынку у него появился еще один источник дохода – а именно дивиденды, связанные с обладанием акциями либо получением по ним дохода.

В корпорациях Соединенных Штатов лишь 5% акций принадлежат наемным работникам, не входящим в состав управленческого персонала.[3] Последний так или иначе получает дивиденды со значительно большей доли акций. Лишь полпроцента американских семей владеют акциями в качестве преимущественной формы богатства, тогда как акционерами являются 26% взрослых американцев.[4] А это свидетельствует о том, что почти все они имеют также другие источники дохода, в

[1] Marris R. The Economic Theory... P. 78.
[2] Ibid. P. 67.
[3] Blasi J. R., Kropumova M., Kruse D. Kremlin Capitalism... P. 67.
[4] Кочеврин Ю. Б. Управление и капитал. Критика политэкономической концепции менеджеризма. Автореферат диссертации на соискание ученой степен7и доктора экономических наук. М., 1985. С. 25-26.

том числе и дохода по найму. В свете этих цифр читатель, может по достоинству оценить заявление Ленина о том, что акционеры это рантье.

Переход к рынку не изменил классовой сущности директората нашей страны, приблизив его по многим параметрам к директорату индустриальных стран. Перекочевавший со страниц западных изданий в нашу печать термин “управленческий капитализм”, строго говоря, бесмысленен, ибо капитализма без своей системы управлениянe бывает. Если же под этим термином понимать отделение функции управления от собственности на частный капитал, то в рассматриваемом нами случае этого недостаточно, чтобы можно было характеризовать происходящее.

В корпорациях, доминирующих во всех ключевых отраслях экономики, индивидуальный капитал уже давно перестал функционировать в качестве частного капитала, став органической частью его общественных корпоративных форм. Представление о несовместимости социализма с каким-либо частным капиталом, рынком и производством прибавочной стоимости в качестве главной общественной цели оказались иллюзорными. Социализм с его антагонистическими противоречиями уже давно утвердился в более гуманных по сравнению с тоталитарными формах во всех цивилизованных странах.

В качестве обоснования утверждения о том, что в России развивается капитализм, указывается также рост неравенства доходов, который якобы с социализмом несовместим. Но неравенство доходов было и при тоталитарном социализме. С переходом к рынку оно, несомненно, возросло в связи с тем, что контрольные пакеты акций сплошь да рядом являются собственностью директоров корпораций, причисляемых к сонму олигархов. Но неравенство доходов само по себе не может служить основанием для выделения классов, ибо оно лишь следствие тех производственных отношений, которые порождают рассматриваемое неравенство. Заметим, кстати, что в условиях развитого рынка, как правило, отнюдь не президенты корпораций являются самыми богатыми людьми.

К тому же, их деятельность находится под более действенным общественным контролем по сравнению с тем, что существует пока у нас. “Федеральный закон о ценных бумагах 1933 г., – пишет, например, Дж. Гэлбрейт, – и последующие поправки к

нему обязали управляющих предавать гласности размеры своих заработков и пенсионных взносов. Было также принято решение о публикации стоимости имущества и услуг, проданных корпораций, поскольку завышенная оценка в таких случаях служила превосходным средством для перекачивания корпоративных денег в частные руки. То же самое касалось и отчетов о сбыте продукции, что препятствовало заниженным оценкам со стороны заинтересованных лиц”.[1] В США проштрафившиеся главы корпораций, как правило, навсегда лишаются права занимать управленческие должности. Нам же до такой гласности и такого остракизма своекорыстных директоров пока еще далеко.

Американцы опережают нас не только в практике организации корпоративного производства и общественного контроля над ним, но и в его теоретическом осмыслении. Американские исследователи еще в 30-х гг. подметили сходные черты организации управления корпорациями в условиях существования рынка и “единой фабрики”. Они же первыми поставили вопрос о конвергенции, доказывая, что различия между ними постепенно исчезают, образуя новый феномен, наследующий черты тех и других.

Для 60-х – 80-х гг. теория конвергенции была подлинным прорывом в науке. Выдающийся вклад в ее создание внес Дж. К. Гэлбрейт. Он исходил из того, что конвергенция происходит на основе встречного движения. По его мнению, “обе системы (на Западе и Востоке - Ю. И.) переросли рынок”[2], поэтому достаточно в советской экономике ликвидировать партийно-государственный контроль, как возникнут автономные корпорации без капиталистов. У Дж. Гэлбрейта не было сомнений в том, что в результате конвергенции социализм уже существует. “В отношении слишком слабых отраслей, – пишет он, – и чрезмерно сильных мы не в состоянии запретить понятие “социализм” в качестве меры, направленной на исправление положения там, где существует общий низкий уровень развития, и как средство контроля над гипертрофированным развитием. Социализм уже существует. Признание этого факта и его необходимости было бы проявлением честности и оказало бы

---

[1] Гэлбрейт Д. К. Экономические теории... С. 165.

[2] Там же. С. 153.

огромную услугу делу улучшения результатов деятельности. Поступая так, мы бы показали, что планирующей системе не всегда удается дискредитировать то, что она не одобряет".[1]

Конвергенция действительно существует, но не совсем так, как ее представлял Дж. Гэлбрейт и его последователи. Она не стала результатом сближения, результатом встречного движения тоталитарных экономик Востока и рыночных Запада. Иначе говоря, результатом ликвидации лишь партийно-государственного централизованного планирования, с одной стороны, и наращивания планирования и ограничения рынка, с другой. Конвергенция на деле превратилась в одностороннее движение стран тоталитарного социализма к развитым рыночным отношениям, преобразующим их по образу и подобию стран цивилизованного мира. Рынок нельзя перерасти, он повсюду продолжает развиваться, устраняя на своем пути все преграды, доставшиеся нам от тоталитарного социализма. На этом пути России предстоит еще не мало сделать прежде, чем ей окончательно удастся достигнуть уровня передовых государств, где рыночный социализм уже давно стал явью.

[1] Там же. С. 356.

Глава вторая

КРИТИКА МАРКСОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ: ДИЛЕММА ТРУДА И ПОЛЕЗНОСТИ, ПРОБЛЕМА ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

История товара – история не одного тысячелетия. Тем не менее, субстанция его ценности до сих пор во многом остается неразгаданной, порождая уже без малого почти четыреста лет нескончаемые споры между теми, кто объясняет ее затраченным трудом, и теми, кто сводит ее к полезности. Такие споры велись еще в XVII веке, когда порожденное мануфактурой производство стоимости, подчиняя торговый капитал, впервые превратилось в определяющее начало всего общественного развития. С этой точки зрения, Англия опережала остальные страны Европы. На континенте, в том числе и во Франции, становление выходившего из-под эгиды торгового капитала мануфактурного производства, протекало намного замедленней.

Неслучайно, именно в Англии раньше, чем в других странах, зародилась полемика между теми, кто защищал трудовое происхождение стоимости и теми, кто противопоставлял ей полезность. Достаточно вспомнить в этой связи Уильяма Петти (1623 – 1687), объяснявшего ценность товара затраченным трудом, и Николаса Барбона (1640 – 1698), объяснявшего ее полезностью. По-своему в эту полемику втягивался и отсталый континент, где законодательницей моды в экономической науке

в те годы была Франция. Лишь на рубеже XVII – XVIII веков Пьер Буагильбер (1640 – 1714) выдвинул во Франции идею "справедливой" стоимости, определяя ее затраченным рабочим временем. При этом он считал, что в процессе товарообмена, обслуживающего потребление, деньги лишь искажают истинные временные пропорции, нарушая потребительский обмен. Позднее идеи о главенстве потребления, отрицающие производство стоимости как таковой, получили во Франции дальнейшее развитие в представлениях о полезности Этьенна Бонно де Кондильяка (1715 – 1780).

С тех пор немало воды утекло: эпоха мануфактуры сменилась промышленным переворотом, породившим фабричное производство, последнее в свою очередь сменили, как принято теперь модным говорить, постиндустриальные структуры, однако полемические страсти по поводу ценностной сущности товаров особенно в нашей стране не утихают. После краха тоталитарного социализма здесь вновь оживились споры между теми, кто, так или иначе следуя Марксу, отстаивает ее трудовое происхождение, и теми, кто объясняет ее полезностью, подобно тому, как это было у нас еще на заре прошлого столетия.

Такие споры неслучайны. Обращение товаров Т - Д - Т, в результате которого осуществляется переход, по удачному выражению Маркса, от "овеществленного производителя" к "персонифицирующему вещи потребителю",[1] опосредуется деньгами. При этом на одном полюсе обмена мы имеем производителей, продающих товары, чтобы превратить потребительную стоимость в стоимость (деньги), тогда как на другом – потребителей, превращающих стоимость (деньги) в потребительные стоимости, исходя из их полезности. Возникающее таким образом в товарообороте обособление овеществленного в товаре производителя от персонифицирующего товар потребителя сопровождается неодинаковыми целевыми установками действующих лиц, что как раз и составляет гносеологическое основание рассматриваемых споров, в которых pro et contra[2] его участников с течением времени обрастали все новыми, нестыкующимися

[1] См. Маркс К. Введение. Из экономических рукописей 1857 - 1858 гг. Т. 12.

[2] Pro et contra *(лат.)* – за и против

между собой фактами, возникавшими каждый раз на новых витках развития товарного производства. Иначе говоря, рассматриваемая полемика обусловлена самими противоречиями предмета исследования, в связи с чем происходит абсолютизация противоположных сторон одного и того же явления, подобно тому, как это было в свое время, например, в дискуссиях по поводу корпускулярной и волновой природы света.

В тех же случаях, когда указанного обособления нет, нет и почвы для возникновения подобной полемики. Она отсутствовала, в частности, на более ранних этапах истории, в период господства натурального хозяйства, где производители являлись в то же время и потребителями произведенного ими продукта. Производство в таких случаях непосредственно обслуживает потребление тех, кто в нем участвует, и, следовательно, персонификация его результатов или, говоря иначе, полезность потребляемых продуктов непосредственно определяет очередность и объемы отдельных видов работ. Сказанное не исключает того, что и здесь имелись отношения, в которых потребители противостояли производителям, однако связь между ними обычно покоилась не на товарообмене, а на внеэкономическом изъятии у производителей потребительных стоимостей в форме продуктов и конкретных видов труда.

Что же касается опосредованного деньгами товарообмена, то, обслуживая в основном потребительские нужды, он обычно являлся исключением из общего правила, в связи с чем и стоимость per se[1] почти всегда выступала лишь в роли опосредствующего момента товарного обращения, ассоциируясь преимущественно с деньгами, накопление которых, а, следовательно, и умножение стоимости как таковой, считалось предосудительным занятием. Негативное отношение к деньгам вне сферы обращения, обусловленной потреблением, – наиболее характерная черта эпохи рабовладения и раннего феодализма.

С этой точки зрения, весьма типичны, например, раннесредневековые представления канонистов, которые весьма точно комментирует Д. И. Розенберг. "С точки зрения канониста, – пишет он, – ни продажа, ни купля не могут быть

[1] Per se *(лат.)* – само по себе

источником обогащения. Деньги должны лишь облегчить "справедливый обмен"; их роль исключительно подчиненная, самостоятельного бытия они не имеют и иметь не могут. Такое отношение к деньгам диктовалось враждой к богатству в денежной форме, которому противопоставлялось "потребляющее богатство"... Теория "справедливой цены" своим острием была направлена против крупной торговли и ростовщичества – против "делания" денег при помощи денег же".[1]

В отрицании бытия денег вне сферы обращения, обслуживающей потребление, канонисты не были оригинальны. Задолго до них к аналогичным выводам пришел величайший мыслитель древности Аристотель (384 – 322 до н. э.), выделявший в богатстве потребительные стоимости и деньги. Умножение первых он называл экономикой, умножение денежного богатства - хремастикой, к которой относился резко отрицательно. Примечательно и то, что Аристотель чисто логически пришел к мысли о том, что в ходе обмена качественно различные потребительные стоимости становятся соизмеримыми и, следовательно, обладают *чем-то* качественно общим для них. Однако дать определение этому *чему-то* он был не в состоянии, поскольку само производство стоимости как таковой, а, следовательно, и труд ее создающий, в его время были чрезвычайно ограниченными.

Маркс был неправ, когда писал: "Того факта, что в форме товарных стоимостей все виды труда выражаются как одинаковый и, следовательно, равнозначный человеческий труд, – этого факта Аристотель не мог вычитать из самой формы стоимости, так как греческое общество покоилось на рабском труде и, следовательно, имело своим естественным базисом неравенство людей и их рабочих сил".[2] Но "неравенство людей и их рабочих сил", правда, в ином виде продолжало сохраняться и во времена Маркса. Не исчезло оно и в наше время. Неслучайно, сам Маркс, анализируя стоимость, оперировал такими категориями, как "сложный" и "простой" труд (подробнее см. ниже).

---

[1] Розенберг Д. И. История политической экономии. Т. 1. М., 1940. С. 39.

[2] Маркс К. Капитал Т. 23. С. 69.

Понимание того, что множество видов конкретного труда участвуют в создании стоимости, могло возникнуть лишь тогда, когда ее производство приобрело доминирующий характер. Впервые это произошло в те годы, когда мануфактура, подчиняя торговый капитал, стала втягивать в производство стоимости сельское хозяйство. Именно тогда зародились идеи трудовой природы стоимости, получившие наибольшее обобщение в трудах Адама Смита (1723 – 1790), рассматривавшего все общество с точки зрения разделения труда как единую мануфактуру. Последовавший за тем промышленный переворот послужил благодатной почвой для дальнейшего развития представлений о трудовом происхождении стоимости, нашедших качественно новое обоснование в трудах Давида Рикардо (1772 – 1823). Выявившиеся позднее антагонизмы, порожденные фабричной системой, послужили стимулом для дальнейшего изучения стоимостных отношений. В связи с этим теория трудового происхождения стоимости обогатилась новыми открытиями. Наиболее полно и всесторонне для своего времени эти открытия были сделаны Карлом Марксом (1818 – 1883).

И Смит, и Рикардо, и Маркс, будучи одинаково поборниками безграничного роста производства, выражали помыслы и интересы неодинаковых социальных групп. Смит, в частности, полагал, что инициаторы этого роста – собственники мануфактур, Рикардо – собственники фабрик, Маркс – подсознательно зарождавшийся директорат, отождествлявшийся им с пролетариатом.

Такое отождествление не было случайным. Вплоть до середины XIX в. большинство английских рабочих лишь временно трудились на фабриках, выполняя неквалифицированные работы. Они представляли собой деклассированные слои города и деревни, вынужденные искать новые источники существования. Очень многие из них были детьми и подростками. В частности, в хлопчатобумажной промышленности на их долю приходилось 40-45% занятых.[1] В

---

[1] Pollard S. The Genesis of Modern Management. A Study of Industrial Revolution in Great Britain. Cambridge, Massachusetts. 1965. C. 186.

производстве шелка эта доля была еще выше: она составляла 65-75%.

В то же время, немногочисленные кадровые рабочие, познав эмпирически нехитрые тогда тайны фабричного производства, сплошь да рядом выполняли организаторские функции, связанные с подчинением жестким нормам фабричной дисциплины трудившихся под их началом временных рабочих. Многие из них в конце концов достигали вершины управленческой пирамиды. "Взлет хлопчатобумажной промышленности был настолько стремительным, – пишет С. Поллард, – что возник дефицит в обученных менеджерах, поэтому более способные рабочие быстро выдвигались на высшие руководящие должности".[1] Их поле деятельности, как и многих остальных наемных руководителей, было ограничено в основном организацией внутрифабричного производства, планомерный ритм которого постоянно нарушался рынком, где коммерческие нити предприятий были сосредоточены преимущественно в руках их частных собственников. Именно интересы этих слоев зарождавшегося директората в противовес частным предпринимателям отстаивал Маркс.

Там, где общество стратифицировано, социальные проблемы, в конечном счете, нельзя решать, не ущемляя устремлений остальных страт в пользу интересов какой-нибудь одной из них, что неизбежно так или иначе негативно сказывается на объективности суждений исследователей, теоретически осмысливающих тенденции общественного развития. В таких условиях появление социально непредвзятых работ невозможно, что неизбежно сужает объективные возможности поиска истины. Естественно, социальной предвзятости не мог избежать и Маркс, предлагая свои теоретические решения научных проблем, в том числе и проблемы стоимости.

Его исследования отражали устремления зарождавшегося директората, добивавшегося в те годы превращения всего общества в работников одной государственной фабрики. Предпосылкой такого превращения была ликвидация рынка в ходе тотального огосударствления всего производства для того, чтобы могла возникнуть, говоря словами Ленина, совокупность "работников и служащих *одного* крупного "синдиката" при

[1] Ibid С. 124.

полном подчинении на первых порах "всей работы этого синдиката государству".[1] В условиях существования подобного "синдиката", частнособственнический товарообмен, на котором покоился тогда рынок, должен был исчезнуть, освободив место, как полагал Маркс, для общественно-планомерного распределения потребительных стоимостей, которое устанавливало бы "надлежащее отношение между развитыми трудовыми функциями и различными потребностями".[2] Позднее "надлежащее" отношение между трудовыми функциями и различными потребностями было действительно воплощено в жизнь в странах тоталитарного социализма посредством сведения к минимуму потребностей, а, следовательно, и жизненного уровня широких масс, с одной стороны, и внеэкономического принуждения к труду, с другой.[3] Причем внеэкономическое принуждение к труду производилось в таких гигантских масштабах, которые человечество до этого знало лишь на начальных этапах своей истории. Если во времена промышленной революции в Англии доля принудительного труда в текстильной промышленности составляла около трети[4], то в условиях тоталитарного социализма система принудительного труда охватывала всех работников: без согласия директора они не могли покинуть предприятие, тогда как отказ выполнять работу, прогулы и даже опоздания приравнивались к уголовным преступлениям.

Работая над текстом "Капитала", Маркс справедливо отмечал: "Если человек отличается от всех остальных животных безграничностью своих потребностей и их способностью к расширению, то, с другой стороны, нет ни одного животного, которое было бы способно до такой невероятной степени сокращать свои потребности и ограничиваться таким минимумом условий своей жизни".[5] Указанные контрасты особенно ярко проявились в годы тоталитарного социализма,

[1] Ленин В,И. Государство и революция. Т. 33. С. 97.
[2] Маркс К.Капитал. Т. 23. С. 89.
[3] См. Иванов Ю.М. Очерки теории и практики тоталитарного социализма. М,.1997.
[4] См. Pollard S. The Genesis of Modern Management...С. 172.
[5] Маркс К. Капитал. Книга первая. Результаты непосредственного процесса производства. Т. 49. С. 122.

где “безграничность потребностей и способность к их расширению”, на одном полюсе, демонстрировал директорат, тогда как на другом, способности “до невероятной степени сокращать свои потребности”, ограничиваясь “минимумом условий своей жизни”, демонстрировали “рядовые строители социализма”. Тоталитарное социалистическое общество, покоившееся на фундаменте централизованного распределения потребительных стоимостей, в действительности, как небо от земли, было далеко от ожидавшегося Марксом наступления всеобщего благополучия.

Для теоретического обоснования закономерности появления этого общества им был написан “Капитал”, в котором на основе анализа развития рыночных отношений при капитализме он пытался обосновать неизбежность их исчезновения и возникновения на их месте безрыночных социалистических связей.

Отправным же моментом обоснования ему послужил постулат, утверждавший то, что фабричное производство уже стало общественным и, следовательно, созрело для ликвидации частнособственнических отношений, ущемлявших, как считал Маркс, их общественное первородство. В связи с этим Маркс и Энгельс полагали, что основное противоречие капитализма сводится к противоречию “между общественным производством и капиталистическим присвоением и воспроизводится как противоположность между организацией производства на отдельных фабриках и анархией производства во всем обществе”.[1]

Как не вспомнить в этой связи споры Ленина в нашей стране с теми, кто добивался немедленного утверждения тоталитарно-социалистических принципов организации послереволюционной экономики. Его оппоненты, строго следуя наставлениям Маркса, утверждали, что национализация равнозначна обобществлению производства в масштабе всего общества и поэтому предприятия сразу же становятся последовательно социалистическими. Ленин же, отступая от основного положения марксизма об исконно общественном характере фабричного производства, доказывал, что

[1] Энгельс Ф. Развитие капитализма от утопии к науке Т. 19. С. 217.

национализация предприятий сама по себе далеко не тождественна их обобществлению в рамках всего общества, и, в конце концов, пришел к выводу о неизбежности рынка при социализме.[1]

Как известно, у нас победили те, кто добивался претворения в жизнь тоталитарных принципов организации социалистической экономики. В стране возникла система планового распределения потребительных стоимостей, которому были подчинены стоимостные отношения. Строго говоря, ортодоксальные последователи Маркса, настаивая в теории на том, что в основе товарно-денежного обмена потребительных стоимостей главенствуют затраты труда, на практике исходили из прямо противоположного, а именно из того, что можно систематически производить обмен потребительных стоимостей, не считаясь с затратами труда. Тем самым, они на деле пытались доказать прямо обратное: главенство полезности над трудовыми затратами. Чем это закончилось, сегодня мы знаем.

Как мы уже отмечали, разработанная Марксом теория стоимости строилась на утверждении о том, что производство на крупных предприятиях носит непосредственно общественный характер и поэтому произведенные здесь трудовые затраты, являясь общественно необходимыми, сами определяют стоимость произведенной продукции. В его концепции стоимости производство определяло все, не оставляя малейшего места в ней для потребления и появления на свет обусловленной последним проблемы полезности. В теории Маркса противопоставление трудового происхождения стоимости теории полезности приняло наиболее законченный вид. “Товар как *всеобщая необходимая форма продукта*, ... – пишет он, – наглядно обнаруживается в производстве в широком масштабе, которое создается развитием капиталистического производства, в односторонности и *массовости продукта*, которая неизбежно придает ему общественный и тесно связанный с общественными отношениями характер; напротив, его непосредственное отношение в качестве потребительной стоимости к

[1] См. например, Ленин В.И. О “левом” ребячестве и о мелкобуржуазности; О кооперации и т. д.

удовлетворению потребностей производителя выступает как нечто совершенно случайное, безразличное и несущественное".[1]

Мысль о безразличии и несущественности влияния потребления на формирование стоимости нашла у Маркса логическое завершение в объяснении ее изменений исключительно производительностью труда. В частности, он неоднократно указывал, что "величина стоимости товара изменяется прямо пропорционально количеству и обратно пропорционально производительной силе труда, находящего себе осуществление в этом товаре".[2] По его мнению, "один и тот же труд в равные промежутки времени создает *всегда* (курсив наш – Ю. И.) равные по величине стоимости, как бы не изменялась его производительная сила".[3]

В связи с этим в качестве абсолютного выражения стоимости он вслед за Рикардо предложил использовать время, затраченное на производство товара. "Общественно необходимое рабочее время, – пишет он, – есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда".[4] Но временем можно измерять труд только в текучем состоянии, характеризуя продолжительность производственных процессов, в том числе и процессов, обусловленных потреблением рабочей силы, тогда как стоимость, по Марксу, образует (и это верно) законченный, застывший в предметах, овеществленный труд. В отличие от труда в текучем состоянии этот труд уже лишен какой бы то ни было продолжительности. Поэтому его общественное бытие невозможно измерять временем. Сам факт его существования в общественно необходимом виде может быть обнаружен только вне производства, только вне стен фабрики, а именно в обмене товаров, где он в превращенной форме, в форме стоимости получает свое собственное, отличное от воплощающего его товара выражение. Предложенное же

---

[1] Маркс К. Капитал. Книга первая. Результаты непосредственного процесса производства. Т. 49. С. 7.

[2] Маркс К. Капитал. Т. 23. С. 49.

[3] Там же С. 55.

[4] Там же. С. 47.

Марксом измерение стоимости, или, говоря иначе, общественно необходимого овеществленного труда, посредством общественно усредненного рабочего времени стало возможным лишь потому, что, как он полагал, величина стоимости определяется исключительно самим фабричным производством, уже имеющим общественный характер.

Как известно, Маркс гордился тем, что ему удалось доказать двойственную природу содержащегося в товаре труда, его конкретный и абстрактный характер, подчеркивая при этом, что первый создает потребительную стоимость, второй – стоимость. Раскрытие двойственности содержащегося в товаре труда было действительно знаменательным событием в истории исследования товарообмена, впервые потребовавшим изучения диалектики присущих ему противоречий стоимости, обусловленной затратами труда, и потребительной стоимости обусловленной полезностью. Однако сам Маркс, следуя своему исходному постулату, был не в состоянии последовательно выявить эту двойственность в своих исследованиях. Пользуясь временем для измерения величины общественно необходимых затрат овеществленного труда, он фактически подменял измерение абстрактного труда измерением конкретного труда.

От последовательного изучения содержащегося в товаре двойственного характера труда Маркс отступал и тогда, когда оперировал категориями "простого" и "сложного" труда, не замечая, что тем самым лишает создающий стоимость абстрактный труд качественной однородности. "*Простой средний труд,* – пишет он, – хотя и носит различный характер в различных странах и в различные эпохи, тем не менее, для каждого определенного общества есть нечто данное. Сравнительно сложный труд означает только *возведенный в степень* или скорее *помноженный* простой труд, так как меньшее количество сложного труда равняется большему количеству простого".[1]

Маркс, в данном случае, некритически воспринял размышления Рикардо по поводу создания неодинаковой стоимости за единицу рабочего времени в разных отраслях промышленности. "Но, если я говорю, – пишет, в частности, Рикардо, – что труд является основой всякой стоимости... то из

---

[1] Там же. С. 53.

этого еще не следует, что я упускаю из виду *качественные* (курсив наш - Ю. И.) различия труда и трудности сравнения между часом или днем в одной отрасли промышленности и трудом одинаковой продолжительности в другой. Расценка труда различного качества скоро устанавливается на рынке с достаточной для всех практических целей точностью и в значительной мере зависит от сравнительного искусства рабочего и напряженности выполняемого им труда. Раз сложившаяся шкала труда рабочего-ювелира стоит больше, чем день труда простого рабочего, то это отношение уже давно установлено и заняло свое надлежащее место в шкале стоимостей".[1]

Подобного рода рассуждения могут характеризовать лишь качественные различия конкретного труда. Однако сами по себе они не в состоянии объяснить неодинаковой стоимости как рабочей силы, так и стоимости, создаваемой за один и тот же промежуток времени разными видами труда. Продукция сложного труда, (например, труда ювелира) действительно может стоить дороже продукции простого среднего труда (например, труда дворника). Но сплошь да рядом бывает и наоборот, когда продукция простого среднего труда оценивается дороже продукции сложного. В частности, сегодня мы постоянно сталкиваемся с тем, что результаты труда учителя, инженера, академического работника оцениваются ниже результатов труда того же дворника. А это указывает лишь на то, что сложность труда сама по себе непосредственно не сказывается на формировании стоимости рабочей силы и произведенного ею товара. В основе последней заложен абстрактный труд, который, по точному определению самого Маркса лишен, каких-либо качественных различий. "Всякий труд, – пишет он, – есть расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле, и, в этом своем качестве *одинакового* или абстрактного человеческого, труд образует стоимость товаров".[2] С точки зрения "расходования человеческой рабочей силы в физиологическом смысле", абстрактный труд дворника не отличается от абстрактного труда

---

[1] Рикардо Д. Начала политической экономии и податного обложения. М., 1935. С. 53.
[2] Там же. С. 55.

академика при всех различиях в сложности производимых ими трудовых операций.

Категории сложного и простого труда в определении стоимости потребовались Марксу для того, чтобы теоретически обосновать неодинаковую значимость доли каждого в результатах общественного труда и вознаграждения за него в условиях грядущего социалистического строя, где должен был господствовать принцип каждому по труду. "Доля каждого трудящегося, – пишет Маркс о социализме, – определяется его рабочим временем. При этом рабочее время играло бы двоякую роль. С одной стороны, его распределение в обществе регулирует в точности отношение различных функций к различным потребностям; с другой, – им измеряется индивидуальная доля каждого производителя в общем труде и вместе с тем доля, которая причитается каждому из всей части общего продукта, предназначенного для потребления".[1] Естественно, при социализме, согласно марксовым теоретическим выкладкам, должны были быть те, чья доля в общественном труде считалось бы "возведенной в степень" или "умноженной", а, следовательно, считалось бы "возведенным в степень" или "умноженным" вознаграждение за проделанную ими работу по сравнению с долей в общественном труде и вознаграждением за нее, причитающимся большинству, чей труд считался бы "простым средним".

Теория стоимости Маркса насквозь проникнута идеями, соответствующими ожиданиям тоталитарно-социалистических изменений общественного строя, что во многом предопределило ее внутренние противоречия. Вместе с тем, использованный им логический метод исследования, освобожденный от описаний зигзагов истории, стал подлинным прорывом в изучении диалектики противоречий, присущих стоимостным отношениям. Энгельс дал весьма точную характеристику указанного метода. "Это метод, в сущности, является не чем иным, как тем же историческим методом, только освобожденным от исторической формы и от мешающих случайностей. С чего начинается история, с того же должен начаться и ход мыслей, и его дальнейшее движение будет

---

[1] Маркс К. Фрагменты из авторизированного французского издания первого тома "Капитала". Т.49. С. 181.

представлять собой не что иное, как отражение исторического процесса в абстрактной и теоретически последовательной форме".[1]

Маркс, действительно, начинает исследование стоимости "в абстрактной и теоретически последовательной форме" с того, с чего начинается история товарообмена, а именно с анализа его простейшей формы в виде случайного непосредственного обмена одного товара на другой, в котором за выведенными им *выражениями стоимости*, в сущности, скрываются по разному участвующие в обмене лица: один из них – производитель, продающий товар, другой – его покупатель. Первый у Маркса представлен товаром в относительной форме, в качестве примера которого взят так набивший оскомину в работах его эпигонов холст, второй – в эквивалентной форме, в качестве примера которого избран не менее набивший оскомину в этих работах сюртук. И тот, и другой в работах его эпигонов, в лучшем случае, подменялся другой товарной чернью, что считалось высшим проявлением творческого осмысления марксизма.

Маркс прав, указывая на то, что в непосредственном обмене товаров холст и сюртук находятся одновременно в относительной и эквивалентной форме стоимости. Однако при этом он подчеркивает, что это имеет место "для двух различных лиц и в двух различных выражениях стоимости (имеются в виду выражения: холст – сюртук и сюртук – холст, – *Ю.И*), которые лишь проявляются одновременно. Для **А** его холст находится в относительной форме стоимости, товар другого, сюртук, напротив, находится в эквивалентной форме. Обратное имеет место с точки зрения **В**. Итак, один и тот же товар никогда, даже и в этом случае, не обладает обеими формами одновременно в одном и том же выражении стоимости".[2]

Действительно, "один и тот же товар не обладает одновременно обеими формами в одном и том же выражении стоимости", что явилось открытием, составившим эпоху в изучении диалектики стоимости и потребительной стоимости. Однако подлинное единство и противоречие этих форм в одном

---

[1] Энгельс Ф. Карл Маркс. "К критике политической экономии" Т. 13. С. 497.

[2] Маркс К. Форма стоимости. Т. 49. С. 141.

и том же выражении стоимости далеки от тех, каких им приписывает Маркс. По Марксу, товар продавца (холст), представленный в относительной форме, играет активную роль, тогда как товар покупателя (сюртук), представленный в эквивалентной форме, играет пассивную роль. "Степени развития относительной формы стоимости, – пишет Маркс, – соответствует степень развития эквивалентной формы. Однако – и это важно отметить – развитие эквивалентной формы есть лишь выражение и результат развития относительной формы стоимости".[1] Таким образом, первый товар (холст) определяет способность второго (сюртука) быть воплощением своей стоимости. "Холст, – продолжает Маркс, – выражает свои мысли на единственно доступном ему товарном языке. Чтобы высказать, что труд в своем абстрактном свойстве человеческого труда образует его, холста, собственную стоимость, он говорит, что сюртук, поскольку он равнозначен ему и, следовательно, есть стоимость, состоит из того же самого труда, как и холст".[2]В связи с этим в рассматриваемом отношении сюртуку отводилась роль быть лишь "зеркалом", "образом" стоимости холста. Иначе говоря, по Марксу, содержание стоимости воплощал холст, тогда как сюртук служил той формой, в которой это содержание проявлялось.

Производство для него, как мы уже неоднократно убеждались, – единственный фактор, определяющий стоимость товаров, обретающий в процессе обмена отличное от рабочего времени относительное выражение. Поэтому эквивалентная форма здесь лишь пассивный результат косвенного выражения необходимого рабочего времени, затраченного общественно средней рабочей силой ткача на производство товара. Такая модель простого товарообмена фактически построена на том, что меру общественной необходимости трудовых затрат, обретающих в эквиваленте свою относительное выражение, диктует исключительно само производство.

Между тем, подлинным активным началом рассматриваемого обмена является отнюдь не товар продавца, представленный, по Марксу, в относительной форме стоимости, а товар покупателя, воплощающего в *данном отношении* самостоятельное,

---

[1] Маркс К. Капитал. Т. 23. С. 74.

[2] Там же. С. 61 .

независимое от холста бытие стоимости в образе сюртука. Лишь в ходе обмена частный труд продавца получает общественное признание в лице покупателя, измеряющего в данном случае сюртуковой плотью овеществленные для других трудовые затраты ткача. Таким образом, вопреки анализу Маркса, содержание стоимости здесь воплощает сюртук, тогда как холст служит той формой, в которой это содержание проявляется.

В рассматриваемое выражение стоимости холст вступает лишь в качестве потребительной стоимости, которой еще предстоит общественное признание в лице покупателя, а вместе с ним и признание в форме стоимости общественной значимости проделанной ткачом работы. Наоборот, сюртук в *рассматриваемом выражении стоимости* вступает в данное отношение в прямо противоположном качестве, в качестве признанного продавцом холста количественного сгустка общественно необходимого труда, лишенного вследствие этого собственной потребительной стоимости. Лишь в результате обмена оба товара, посредством противоположных превращений, меняют своих владельцев: холст в качестве предмета, созданного для других, обретая признанную портным стоимость, мгновенно превращается в потребительную стоимость нового владельца – владельца сюртука; сюртук, перестав быть общественным эталоном овеществленного труда, также мгновенно превращается в свою противоположность, становясь потребительной стоимостью нового ее обладателя – ткача. Но это пока возможно только потому, что здесь происходит непосредственный обмен одной потребительной стоимости на другую.

Как справедливо указывает Маркс, уже в простом товарообмене проявляются многие дремлющие противоречия стоимости и потребительной стоимости. Но здесь они носят пока неразвитый мимолетный характер без четкой фиксации продавца и покупателя, ибо каждый из участников обмена является одновременно и продавцом, и покупателем, двоякую роль каждого из которых в ее односторонности позволяет раскрыть лишь анализ места, которое они занимают в противоположных выражениях простого или случайного товарообмена, проведенного под углом зрения дальнейшего развития рассматриваемых категорий.

Строго говоря, в рассматриваемом товарообмене, вопреки схеме Маркса, не сюртук играет роль эквивалента, а, наоборот,

холст, еще только доказывающий, что он обладает стоимостью. Сам же термин относительная стоимость, введенный Марксом вслед за Рикардо, не совсем удачен прежде всего потому, что стоимость как законченный труд, кристаллизованный в определенной потребительной стоимости, не может быть выражена иначе, чем отличным от него нечтом, *непосредственно* воплощающем общественно-необходимое бытие абстрактного труда. Именно благодаря такому нечто, роль которого в простом товарообмене может выполнить любой товар, как, впрочем, и роль товара противоположного участника сделки, происходят простые или случайные метаморфозы товаров, перемещающие их от производителя, обладающего потребительной стоимостью, созданной для других, к покупателю, обладающему признанной другим стоимостью в виде данной потребительной стоимости. Употребление же Марксом категории относительной формы стоимости товара логически вытекало из его утверждения о том, что усредненное рабочее время производителя, затраченное на изготовление товара, составляет его подлинную стоимость, и, следовательно, в абсолютной форме она непосредственно определена самим производством.

В марксовой схема стоимостных отношений с течением времени обнаруживалось все больше пробелов. Тем не менее, читая "Капитал", мы постоянно находим в его тексте драгоценные россыпи интереснейших мыслей, выходящих за рамки наработанной им схемы. Достаточно вспомнить в этой связи сформулированные Марксом особенности эквивалентной формы, среди которых он отмечает, что в этой форме "потребительная стоимость становится формой проявления своей противоположности – стоимости"; "конкретный труд – формой проявления своей противоположности, абстрактного человеческого труда"; "частный труд – формой своей противоположности, т. е. трудом в непосредственно общественной форме".[1] Подобные определения, помимо воли автора, выводят читателя за рамки свойств, приписываемых эквиваленту лишь как "образу", "зеркалу" товара производителя, подспудно подготавливая тем самым поиски решений, отличных от предложенных Марксом.

[1] Там же. С.63, 65.

Примечательно, что его характеристика товара, находящегося согласно его терминологии в относительной форме стоимости, практически не содержит никаких дефиниций, кроме поверхностного утверждения о том, что указанный товар сам определяет свою стоимость, тогда как эквивалент служит лишь пассивной формой ее выражения. Тем самым, грубо упрощалось сложное диалектическое единство и противоречия стоимости и потребительной стоимости, что, помимо прочего, по-видимому, было неизбежно на начальном этапе изучения проблемы.

Несомненной заслугой Маркса является то, что, переходя к исследованию товарно-денежного обмена, он, следуя логическому методу, пришел к неоспоримому выводу о том, что исторически этот обмен представлял собой качественно новую стадию развития обращения товаров, предшественником которой было состояние, когда продукты лишь случайно непосредственно обменивались друг на друга. В связи с этим, он верно указывает, что изменилась и форма товарообмена. Из Т – Т он превратился в Т – Д – Т, обретя качественно новые черты.

Среди этих изменений выделим следующие. В простом или случайном товарообмене роли продавца и покупателя выполняются одновременно одними и теми же лицами. Поэтому качественные различия между ними можно обнаружить только в ходе теоретического анализа, где его участники в разных выражениях стоимости занимают противоположные места. Иное дело – товарно-денежное обращение. Здесь одновременные роли продавца и покупателя в одном лице несовместимы. Их выполняют разные лица, амплуа которых меняются на противоположные лишь после окончании одной из метаморфоз: Т – Д или Д – Т.

Маркс абсолютно прав, когда, характеризуя эти метаморфозы, пишет: "Имманентная товару противоположность потребительной стоимости и стоимости – это имманентное противоречие получает в противоположностях товарной метаморфозы развитые формы своего движения, противоположность частного труда, который в то же время должен выразить себя в качестве труда непосредственно общественного, противоположность особенного и конкретного труда, который в то же время имеет значение лишь труда

абстрактно всеобщего, противоположность персонификации вещей и овеществления лиц".[1] Маркс был первым, кто попытался проследить непростую диалектику противоположностей, присущих развитому товарообороту. Поэтому вряд ли стоит удивляться тому, что проведенное им исследование грешит недостатками, которые, как мы указывали, присутствуют уже в его анализе простого товарообмена.

При простом товарном обращении материал, воплощающий в глазах его несобственника общественно необходимый овеществленный труд (в анализе Маркса его место занимает сюртук), случаен, так как форма потребительной стоимости целиком зависит от индивидуальных потребительских предпочтений обладателя потребительной стоимости, произведенной для других (в анализе Маркса обладателя холста). Наоборот, в деньгах необходимые затраты овеществленного труда получают действительно общественное признание, так как в метаморфозах товарно-денежного обращения так или иначе принимают участие все производители, и, следовательно, только с этого момента необходимость произведенных ими трудовых затрат находит подлинно общественное выражение.

Индивидуальное признание необходимости проделанного труда для других, выраженное в форме любой потребительной стоимости, таким образом, развилось в общественное признание, выраженное первоначально в форме определенной потребительной стоимости, представленной деньгами. Поэтому, строго говоря, когда, анализируя простой товарообмен, мы писали об *общественно-необходимых* затратах овеществленного труда, то были не совсем точны, хотя по ходу изложения, это, по-видимому, необходимо было делать, учитывая последующее развитие категории стоимости, поскольку приходилось иметь дело со стоимостью, находящейся еще в зачаточном состоянии, содержание которой в виде данной потребительной стоимости еще индивидуально, не став таким образом действительно *общественно* значимой.

Как известно, в процессе развития товарообмена телесный образ денег неоднократно менялся. Маркс считал, что из всех перевоплощений наиболее приспособленным материалом для

[1] Там же. С. 124.

адекватного выполнения функции денег, может служить только золото; поскольку, будучи устойчивым к химико-физическим изменениям, оно в небольших, легко поддающихся делению объемах в состоянии концентрировать большие количества овеществленного труда. В качестве денег золото действительно в небольших объемах концентрировало большую стоимость. Но ее концентрация, как и во всяких деньгах вообще, не зависела от затрат труда, обусловленных его фактической материализацией в денежном материале. В товаре, выполняющим функцию денег, этот факт еще не бросается в глаза, но он становится очевидным, когда исследователь имеет дело с бумажными деньгами. Затраты труда при их изготовлении всегда ничтожны по сравнению с общественно значимой величиной стоимости, которую они обозначают. При изготовлении как мелких, так и крупных купюр такие затраты практически одинаковы. Зато разница в стоимости, которую они представляют может быть огромной. Возникающие таким образом различия обусловлены отнюдь не издержками труда при их изготовлении денег, а их общественной функцией в опосредуемом ими товарообмене.

Для Маркса любой эквивалент в качестве "зеркала", "образа" товарного мира, в том числе и денежного, в подлинном виде, всегда является каким-нибудь товаром, в который заложен овеществленный труд, эквивалентный товарной массе. В связи с этим он полагал, что выпускаемые правительствами "бумажные деньги являются знаками золота или знаками денег". "Бумажные деньги, – писал он – лишь постольку знаки стоимости, поскольку они являются представителями известных количеств золота, а количество золота, как и всякие другие количества товаров, есть в то же время количество стоимости".[1]

Но золото в качестве денег, опосредующих товарное обращение, не обладает собственной потребительной стоимостью, хотя еще и сохраняет форму последней, и уже по одному этому *в данном отношении* золото не товар. Вместе с тем, будучи общественным воплощением стоимости, или, говоря иначе, воплощением общественно признанного овеществленного труда, оно вступало в противоречие со своим сплошь да рядом частным происхождением, вносившим дезорганизацию в систему сложившихся цен, поскольку с

[1] Там же С.139.

изменявшимися его поступлениями в сферу обращения, происходили ценовые изменения, независимо ни от производства товаров, ни от их потребления. Особенно ярко это проявилось в "революции цен" XVI – XVII столетия.

В этой связи несомненный интерес представляет критика Марксом Давида Юма (1711– 1776), который на основе анализа этой "революции" пришел к выводу, что цены товаров зависят от количества обращающихся в стране денег. "Теория обращения Юма, – писал Маркс, – сводится к следующим положениям: 1) цены товаров в данной стране определяются массой находящихся в ней денег (реальных или символических); 2) обращающиеся в стране деньги суть представители всех находящихся в ней товаров; по мере увеличения числа представителей, т. е. денег, приходится большее или меньшее количество представляемой вещи на каждого отдельного представителя; 3) если увеличивается количество товаров, цена их падает или стоимость денег возрастает. Если же увеличивается количество денег, то, наоборот, цена товаров возрастает, а стоимость денег падает".[1]

В своей критике Маркс исходил из того, что общественная необходимость затрат труда определяется самим производством и идеально выражается в деньгах, когда товары выставляются на продажу. Как он пишет, "хранителю товаров приходится поэтому одолжить им свой язык или навесить на них бумажные билетики, чтобы поведать внешнему миру их цены", в виде определенных количеств золота или их бумажных знаков. Само же золото, по Марксу, может служить мерой стоимости лишь потому, что оно представляет продукт овеществленного труда.

Иначе решал проблему Д. Юм. Он считал, что деньги сами определяют товарные цены и поэтому, когда наступает их избыток в обращении, товарные цены растут, получая выражение в большем количестве денежного материала. Концепция Юма, кстати, впервые правильно обрисовала причины возникновения инфляции, ставшей позднее бедствием многих стран. Хотя его теоретические взгляды подвергались постоянной критике марксистами, тем не менее, последние,

[1] Маркс К. К критике политической экономии. М., 1951. С. 162-163.

решая позднее практические задачи, стихийно пользовались теми же выводами, которые впервые сформулировал Юм.

Происходившие споры в сущности сводились к тому, что является определяющим началом денежных цен продававшихся товаров: общественно-средние затраты труда при их изготовлении или уплачивавшиеся за них деньги. Причем каждое из этих решений жестко противопоставлялось друг другу, тогда как в действительности они находились в диалектическом единстве, поскольку не производство само по себе, а платежный спрос определял общественную значимость трудовых затрат, произведенных при изготовлении товаров. С этой толчки зрения, в простом товарном обращении движение денег было первичным, а товаров вторичным. У марксистов же наоборот первичным было движение товаров, вторичным движение денег.

Поступления золота в товарное обращение исторически постепенно сокращалось из-за выпуска вначале монет, а за тем и бумажных денег. Это был длительный процесс, в ходе которого деньги окончательно утрачивали присущие товарам потребительские формы, становясь абсолютным воплощением стоимости, освобожденной от какой-либо формы потребительной стоимости и сопутствующей последней печати частного происхождения. Противоречия между стоимостью и потребительной стоимостью, абстрактным трудом и конкретным, общественным и частным трудом, проявлявшиеся раньше в деньгах в качестве противоречия между их стоимостным содержанием и присущей им формой потребительной стоимости, теперь стали разрешаться посредством полного отделения, на одном полюсе, бытия стоимости от каких-либо потребительских форм (бумажные деньги и монеты) и жаждущей обрести общественно признанную стоимость потребительной стоимости, на другом (товар). Тем самым, присущие товарно-денежному обращению противоречия между стоимостью и потребительной стоимостью с появлением бумажных денег и монет, обрели законченную форму своего выражения.

Маркс был неправ, утверждая, что бумажные деньги лишь знаки стоимости, представляющие определенные количества золота. В действительности они сами материализованный образ стоимости, незамутненный никакой потребительной стоимостью, и, следовательно, сами являются количественными

кристаллами общественно признанного овеществленного труда, делая товары соизмеримыми друг с другом.

Когда Маркс разрабатывал свою теорию стоимости, бумажные деньги и монеты во многих странах уже в основном вытеснили из простого обращения золото. Стоимость последнего при продаже сама обретала денежное выражение в бумажных купюрах. Маркс же для того, чтобы доказать, что производство по собственному почину определяет отражающиеся в деньгах общественно-необходимые затраты труда, был вынужден оперировать категориями менее развитого рынка, на котором золото еще выступало в качестве одного из товаров, узурпировавших денежные функции в силу того, что в золоте, по его утверждению, при его создании был овеществлен общественно-необходимый труд, позволяющий в ходе простого обращения соизмерять общественно-необходимые затраты труда, произведенные при изготовлении всех товаров. Марксова теория тоталитарного социализма строилась, исходя из существования неразвитых рыночных отношений, что не могло не сказаться на содержании разрабатываемых им стоимостных категорий.

Хотя золото в анализе Маркса обладает стоимостью и потребительной стоимостью, он не замечал того, что очевидно при анализе более развитой ступени товарно-денежного обращения, а именно, что золото в нем выступает лишь в качестве одного из товаров, измеряющих свою стоимость в бумажных деньгах. Даже, когда при этом оно становится чисто стоимостным товаром, его потребительная стоимость заключается лишь в том, что оно способно увеличивать свою стоимость, но это происходит уже вне рамок простого товарно-денежного обращения. Когда же золото, будучи деньгами, действительно выступает в роли потребительной стоимости, оно утрачивает свойство быть денежным материалом. В развернутой относительной форме стоимости, куда в таком случае помещает золото Маркс, каждый товар становится прототипом его бесконечных квази-денежных воплощений.

Именно деньги в своих телесных перевоплощениях фиксировали эволюцию товарного обращения, сопровождавшуюся поляризацией выражения общественных начал как стоимости, так и потребительной стоимости. Само появление бумажных денег – важный признак того, что производство стоимости в виде множества разнообразных

потребительных стоимостей уже действительно стало массовым в соответствии со ставшим массовым потребительским спросом. В связи с этим цена на рынке индивидуального товара, как и его потребительная стоимость, утратили индивидуальный характер. Его цена теперь стала совокупной частью цены всех товаров такого же рода, на что верно указывает Маркс, утверждая, в частности, что "весь холст на рынке функционирует как один товар, каждый кусок его - только как соответственная часть этого одного товара".[1]

В результате необходимые обществу потребительные стоимости, а вместе с ними и связанные с их производством общественно необходимые трудовые затраты, при неизбежных локальных отклонениях, зависящих от локального спроса, стали адекватно определяться платежной способностью тех, кто их потреблял. В конечном счете, потребление и обусловленная им полезность как в натуральном хозяйстве, так и в товарном, определяют производственную структуру общества: в натуральном непосредственно, в рыночном опосредованно, через платежный спрос, порожденный стоимостными отношениями.

Только гигантским платежным спросом в странах Европы можно, например, объяснить колоссальные цены на пряности на заре зарождения здесь капиталистического производства. В частности, "перец, который привез Васко да Гама из Индии окупил его путешествие в 60 раз. Цена перца в Европе после этого установилась в 30 крузейро за 1 кентал (100 кг.), тогда как в Индии он стоил всего 2 крузейро за 1 кентал".[2] Пряности порой закупались в Индии и на Молуккских островах по ценам в 200-250 раз более низким, чем цены в Лиссабоне.

Подобный разрыв цен нельзя объяснить одним только постулатами марксовой теории стоимости, сводящими все к общественно средним затратам труда в самом производстве, равно как и объяснить безотносительным к общественно необходимым затратам труда потреблением согласно постулатам теории полезности. И та, и другая явно игнорируют роль *платежного* спроса, выражавшего в денежной форме

---

[1] Там же. С. 117.

[2] Хазанов А.М. Экспансия Португалии в Африке и борьба африканских народов в XVI-XVIII в. М., 1976. С. 233.

стоимость продававшихся в Европе пряностей. Указанный спрос лишь фиксировал в деньгах общественную долю овеществленного труда, которая была необходима обществу для удовлетворения своих потребительских нужд в этих товарах.

В товарообмене определяется общественная значимость овеществленного в товаре труда. Но как только товар выпадает из обращения, он сразу утрачивает свое качество быть воплощением овеществленного производителя, превращаясь в свою противоположность, в потребительную стоимость. Теперь у него один удел – быть вовлеченным в процесс персонификации вещей, охватывающий как предметы личного потребления, так и средства производства. В связи с этим и сама персонификация носит двоякий характер: она одновременно субъективна и объективна. Ее субъективность обусловлена потреблением предметов личного потребления, ее объективность потреблением средств производства.

Производство есть потребление, потребление есть производство. В товарном обращении эти противоречия получают самостоятельное выражение в своей противоположности. Производство, потребляя необходимые компоненты, в том числе труд, создает потребительные стоимости, а вместе с ними и способы их употребления, а также потребности в них. Потребление, будучи само производством, фиксирует в процессе обращения затраченный при производстве товаров общественно необходимый труд. Оно выражает в денежной форме, в форме стоимости, общественную значимость потребленного в товарах труда или, иначе говоря, трудовых затрат, необходимых для текущего функционирования многообразного общественного потребления как личного, так и производственного назначения.

Производство действительно воздействует на потребление, но отнюдь не столь односторонне, как полагал Маркс. В свою очередь, потребление через стоимостные отношения, получающие выражение в деньгах, воздействует на производство. При этом возможны разные коллизии. Если потребляемых товаров мало при высоком платежном спросе, отражающем нужды общественного потребления, то цены на них высоки, если много при таком же спросе, то цены на них низкие. Величина же цен напрямую стимулирует отмеченные Марксом изменения общественных затрат труда, включая его производительность, о чем неоднократно писал Маркс,

иллюстрируя трудовое происхождение стоимости. "Вообще, – пишет Маркс, – чем больше производительная сила труда, тем меньше рабочее время, необходимое для изготовления известного изделия, тем меньше кристаллизованная в нем масса труда, тем меньше его стоимость. Наоборот, чем меньше производительная сила труда, тем больше рабочее время, необходимое для изготовления изделия, тем больше его стоимость. Величина стоимости товара изменяется, таким образом, прямо пропорционально количеству и обратно пропорционально производительной силе труда, находящего себе осуществление в этом товаре".[1]

Однако из этого еще не следует, что его стоимость тождественна общественно усредненному труду той или иной отрасли, ибо общественная значимость трудовых затрат определяется общественной потребностью в них, выраженной в деньгах, воплощающих необходимые для общества затраты овеществленного труда. С этой точки зрения, при всех случайных отклонениях цен товары, как правило, продаются по стоимости.

Что касается затрат труда непосредственно в самом производстве, то они, обычно не совпадают с общественно значимыми, выраженными платежеспособным спросом, что в наиболее крайней форме обнаруживалось в периодически возникавших кризисах перепроизводства, когда возникали разрушительные диспропорции между производством и потреблением необходимых для общества потребительных стоимостей. В подобных диспропорциях общественно необходимые затраты овеществленного труда могут быть как меньше, так и больше тех, которые были фактически затрачены на производстве, поскольку, с одной стороны, меняется спектр потребностей, что непосредственно сказывается в денежных платежах, показывающих, в какой мере произведенные трудовые затраты при создании той или иной потребительной стоимости являются общественно ненужными либо наоборот в какой мере возросла их общественная значимость, обусловленная возросшим потреблением; с другой, – само производство не стоит на месте, сокращает собственные трудовые затраты на единицу продукции, увеличивая либо

[1] Маркс К. Капитал. Т. 23. С. 49.

уменьшая ее выпуск. Итог взаимодействия этих факторов в разных отраслях неодинаков. Его следствием и являются разные стоимости создаваемые в них за одну и ту же единицу времени.

Маркс же вслед за Рикардо пытался объяснить эти различия неодинаковой стоимостью, создаваемой сложным и простым средним трудом, исходя из того, что различия определяются исключительно усредненным рабочим временем в самом процессе производства. Помимо прочего, его заблуждениям способствовало то обстоятельство, что его выводы предполагали существование хронического дефицита потребительных стоимостей, ограниченное потребление которых, личное и производственное, как он считал, целиком проистекало из-за анархии, порожденной частным товарообменом, сдерживающим неуклонное развитие производства. При такой оценке потенциальных возможностей роста последнего собственно потреблению (в который раз!) не находилось места. Но она имела свое историческое оправдание. Во времена Маркса относительная самостоятельность платежеспособного спроса еще была далека от развитых форм, которые мы, в частности, наблюдаем сегодня. Ее ограниченное действие тогда сказывалось лишь в возрастании качественно медленно менявшегося потребления имущих классов, тогда как действительно сокращавшееся потребление широких масс все заметнее сводилось к удовлетворению лишь самых минимальных нужд.

Сказанное не исключает того, что Марксу были известны несоответствия фактических производственных затрат их выражениям в цене. В связи этим он вслед за Рикардо оперировал категориями стоимости и меновой стоимости. "Величина стоимости товара, – пишет он, – необходимое имманентное самому процессу создания товара отношение его к общественному рабочему времени. С превращением величины стоимости в цену это необходимое отношение проявляется как меновое отношение данного товара к находящемуся вне его денежному товару. Но в этом меновом отношении может выразиться как величина стоимости товара, так и тот плюс или минус по сравнению с ней, которым сопровождается отчуждение товара при данных условиях. Следовательно, возможность количественного несовпадения между ценою и величиной

стоимости, или возможности отклонения цены от величины стоимости, заключена уже в самой форме цены".[1]

По Марксу, цены лишь искажают подлинную величину стоимости, которая лишь случайно получает адекватное выражение в деньгах. Его рассуждения поразительно схожи с рассуждением П. Буальгибера, тоже по-своему полагавшего, что стоимость товара определяется рабочим временем, тогда как деньги в процессе товарообмена только искажают ее подлинную величину. Каждый из них по-своему выражал антирыночные настроения, считая что денежный товарообмен лишь деформирует подлинную сущность общественных отношений. Замечательно и то, что Буальгибер в отличие от Маркса отражал настроения разорявшихся крестьян, натуральную замкнутость хозяйства которых взламывал, применяя разнообразные ростовщические методы, торговый капитал. А это свидетельствует о том, насколько широки были антирыночные настроения не только у зарождавшегося директората, но и деклассировавшихся крестьян, ставших впоследствии в странах тоталитарного социализма его главной массовой опорой в деле свертывания рыночных отношений.

Проекты общественного устройства с целью осуществления "справедливого обмена" потребительных стоимостей на всех этапах истории были уделом всех, кто стремился избавить человечество от бедствий, причиняемых рынком. В этом они уподоблялись другим мечтателям, надеявшимся осчастливить человечество -изобретателям рецептов "эликсиров вечной жизни", алхимикам, стремившимся превратить "неблагородные" металлы в золото и серебро и т. д. Маркс высмеивал (порой зло) фантастичность подобных ухищрений, не замечая того, что он сам в них впадал, стремясь достигнуть вне рыночных отношений, говоря его словами, "имманентного процессу создания товара отношение к общественному рабочему времени".

Великая заслуга Маркса заключается в том, что он, опять-таки следуя логическому методу, не только четко показал, как на почве товарно-денежного обращения возникает принципиально новая форма товарообмена, обусловленная платежными отношениями, но и проницательно еще в середине XIX века

[1] Там же. С. 112.

предсказал, что с дальнейшим развитием товарного производства "функция денег как платежного средства будет расширяться за счет функции их как покупательного средства и еще более как элемента собирания сокровищ".[1] В его анализе платежных отношений раскрыто дальнейшее развитие противоречий стоимости и потребительной стоимости, обнаружившихся в условиях потребления товара до того, как за него уплачивают деньги. При этом привычная форма денежного обращения, включающая товар – деньги, продолжала сохраняться, однако ее содержание претерпело существенные изменения, открывая двери для качественно новых отношений, свойственных капиталу.

В отличие от товарно-денежного обращения, где сделки построены на одновременном участии реально действующих лиц, в рассматриваемых отношениях, как верно указывает Маркс, его участники до известного момента выполняют свои роли лишь идеально. Потребитель лишь по окончании определенного срока из идеального становится реальным покупателем, тогда как продавец только по истечении такого же срока в состоянии реально реализовать цену принадлежащего ему товара. "В таких случаях, – пишет Маркс, – лишь по истечении срока покупатель действительно получает потребительную стоимость товара. Он покупает поэтому товар раньше, чем оплачивает его. Один товаровладелец продает наличный товар, а другой покупает, выступая только как представитель денег или как представитель будущих денег. Продавец становится кредитором, покупатель должником".[2]

Именно в силу того, что в подобных отношениях действующие лица в течение известного срока в своих ипостасях покупателя и продавца присутствуют только идеально, деньги в течение этого же срока тоже лишь идеально опосредуют товарообмен. В своем качестве покупательного средства, подчеркивает Маркс, деньги здесь функционируют лишь идеально. "Хотя они существуют лишь в виде денежного обязательства покупателя, – пишет он, – они осуществляют переход товара из рук в руки. Только по наступлении срока

[1] Маркс К. Критике политической экономии. Т. 13, С. 125.
[2] Маркс . Капитал. Т. 23. С. 146.

платежа средство платежа действительно, т.е. переходит из рук покупателя в руки продавца".[1]

Если же при этом по наступлении срока платежа используются реальные деньги, то это происходит либо потому, что еще неразвиты учреждения, способные погашать взаимные платежи, либо потому, что участники сделки по каким-то другим причинам предпочитают иметь дело с наличными. Опыт исторического развития показывает, что сфера взаимного погашения платежей как в прошлом, так и теперь неуклонно продолжает расширяться, занимая сегодня доминирующее положение в системе платежных отношений.

В связи с этим товарообмен и обусловленные им стоимостные отношения во все большей степени опосредуются идеальными деньгами, оттесняя наличные в сокращающуюся, подобно шагреневой коже, сферу мелкой розничной торговли. В прошлом взаимные платежи погашали преимущественно крупные суммы, сегодня с использованием пластиковых карт они все решительнее и энергичнее внедряются в розницу и услуги, предоставляемые населению. Современные тенденции экономического развития ведут к тому, что мелкая розничная торговля может стать единственной сферой использования наличных денег.

Вместе с тем, идеальные деньги и взаиморасчеты отнюдь не ликвидирует реального платежного спроса, посредством которого осуществляется связь потребителя с производством. Более того, чем обширнее сфера взаимопогашающихся платежей и их централизация, тем больше возможности точнее оценивать перспективы развития как потребления, так и производства и тем действеннее становятся меры, используемые для устранения возникающих между ними несоответствий. Разумеется, временные спады производства невозможно предотвратить: возникающие диспропорции производства и потребления это естественные противоречия развивающегося хозяйственного организма. Однако разрушительные кризисы перепроизводства, подобные кризису начала 30-х гг., уже окончательно ушли в небытие, оставаясь хрустальной мечтой тех, кто видит в рынке главный источник всех экономических бедствий.

---

[1] Там же. С. 147.

При всех просчетах, обусловленных временем, в котором Маркс жил и исторической ограниченностью задач, которые он ставил, ему удалось наиболее полно и последовательно по сравнению с предшественниками проследить диалектику свойственных товарам противоречий стоимости и потребительной стоимости. Это позволило впервые раскрыть многие закономерности движения капитала и образования прибавочной стоимости, превратив изучение последней в самостоятельный предмет исследования политэкономии. За кажущимся академизмом проведенного им анализа, доказывавшего трудовое происхождение стоимости, скрывалось обоснование подлинно научного объяснения наиболее жгучей проблемы его времени – объяснения причины концентрации богатства в руках меньшинства в условиях прогрессировавшей нищеты широких масс.

Сказанное не отрицает того, что существование *присваиваемой капиталистами* прибавочной стоимости отмечалось многими предшественниками Маркса, доказывавшими трудовое содержание стоимости, что свидетельствует о том, что понятие прибавочной стоимости органично вытекало из этого определения. Сам Маркс никогда не утверждал, что "он первый открыл *факт* существования прибавочной стоимости".[1] Но только его анализ противоречий стоимости и потребительной стоимости неопровержимо доказал, что лишь труд рабочего, вынужденного продавать свою рабочую силу, создает прибавочную стоимость. Именно Маркс, как подчеркивает Энгельс, "первый достиг того, что до деталей изобразил действительный ход процесса образования прибавочной стоимости и таким образом объяснил его, чего не сделал ни один из его предшественников".[2]

Для основоположников марксизма было несомненно, что пока существует рынок, на котором продается и покупается рабочая сила, пока существует наемный труд тех, кто создает стоимость, неизбежны как производство прибавочной стоимости, так и ее присвоение не теми, кто ее создавал, включая управленческий персонал. "Раз предположены отношения господства и подчинения, – писал Маркс, – то будет

---

[1] Энгельс Ф. Предисловие к второму тому капитала
[2] Там же

в порядке вещей, что *наемный рабочий* (курсив наш – Ю. И.) вынуждается производить свою собственную зарплату и сверх того плату за надзор, компенсацию за труд по *управлению* (курсив наш – Ю. И.) и надзором за ним".[1]

В связи с этим огосударствление собственности в условиях существования рынка наемного труда основоположники марксизма рассматривали как одну из форм непрекращавшегося капиталистического развития, лишь подготавливавшего формальные предпосылки для перехода к социализму. Об этом, в частности, писал Энгельс в работе "Анти-Дюринг", которая была прочитана Марксом и полностью была им одобрена. "Современное государство, – пишет в ней Энгельс, – какова бы не была его форма, есть по самой сути капиталистическая машина, государство капиталистов, идеальный совокупный капиталист. Чем больше производительных сил возьмет оно в свою собственность, тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста и тем больше граждан будет оно эксплуатировать. Рабочие останутся наемными рабочими, пролетариями. Капиталистические отношения не уничтожаются, наоборот, доводятся до крайности, до высшей точки. Но на высшей точке происходит переворот. Государственная собственность не разрешает конфликта, но она содержит в себе формальное средство, возможность его разрешения".[2]

Основоположники марксизма полагали, что при социализме вместе с ликвидацией частной собственности на средства производства исчезнут стоимостные отношения, а вместе с ними и купля-продажа рабочей силы в качестве основы присвоения прибавочной стоимости не только владельцами капитала, но и теми, кто в производстве выполняет *управленческие функции*. "В обществе, организованном на началах коллективизма, – писал Маркс, – основанном на общем владении средствами производства, производители не обменивают своих продуктов; столь же мало труд, затраченный на производство продуктов, проявляется здесь *как стоимость* этих продуктов, как некое присущее им вещественное свойство, потому что теперь, в противоположность капиталистическому обществу,

[1] Маркс К. Т. 25. Ч. 1. С. 424.

[2] Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 290.

индивидуальный труд уже не окольным путем, а непосредственно существует как составная часть совокупного труда".[1]

По Марксу, пределы использования прибавочного труда при социализме ограничивались лишь "общими, *не относящимися к производству* (курсив наш – Ю. И.) издержкам управления"[2], фондами нетрудоспособных, а также расходами, обусловленными совместным удовлетворением потребностей. При таком подходе вопрос об использовании прибавочного труда при социализме фактически во многом сводился к сохранению лишь его остатков, обусловленных разделением труда, унаследованного от капитализма. Что же касается наемного труда, а вместе с ним и производства прибавочной стоимости как таковой, то по Марксу сфера его использования не простиралась дальше капиталистического строя.

В этом сказывалась ограниченность (что было вполне естественно в то время) его представлений о характере экономики грядущего социалистического общества, которое, как он полагал, в состоянии устранить рынок и обусловленную им куплю-продажу рабочей силы. В то же время, эта же ограниченность, порождая надежды на избавление от порожденных рынком социальных бедствий, удесятеряла силы тех, кто участвовал в антикапиталистической борьбе. Libenter homines id, quod volunt, credunt - люди охотно верят тому, чего они желают.

Призывы Маркса к уничтожению наемного рабства и экспроприации экспроприаторов, живших за счет чужого труда, получали отклик у тех, кто так или иначе добивался уничтожения нищенского существования масс, на которое их обрекал капитализм. В его учении они находили оправдание своей антикапиталистической борьбы во имя создания первого в истории человечества, как они считали, справедливого общественного строя без эксплуататоров и эксплуатируемых. В течение почти полувека под лозунгами марксизма, отражавшими требования зарождавшегося директората, сплачивались представители самых разных социальных слоев: от наемных работников, ремесленников, и разорявшихся

[1] Маркс К. Критика готской программы.

[2] Там же

крестьян до выходцев из имущих классов. Все они, порой каждый по-своему, пытались решить антикапиталистические задачи в ходе буржуазных революций, прокатившихся в Европе, начиная с 1848 г. Но это было возможно лишь потому, что противоречия между директоратом и остальными участниками возглавлявшегося им движения оставались тогда еще неразвитыми.

Положение изменилось к концу XIXв. К этому времени директорат уже перерос детский возраст с присущим ему максимализмом требований разрушения до основания мира насилия и нищеты. Когда писался "Капитал", социальная база директората была чрезвычайно ограниченной. В условиях господства индивидуального предпринимательства возможность занять кресло директора, чтобы стать во главе заведения, целиком зависело от решения его владельца, складывавшегося из учета стечения самых разнообразных обстоятельств, влиявших на его доход. Иначе говоря, оно могло быть и не быть, что служило одной из причин гневных филиппик Маркса против грубого диктата капитала, не помышлявшего ни о чем, кроме увеличения собственной прибыли. В этих условиях единственным выходом из создавшегося положения тогда казалось насильственное вторжение в отношения собственности с тем, чтобы "вырвать у буржуазии шаг за шагом весь капитал, централизовать все орудия производства в руках государства".[1] Обобществленное таким образом производство объективно было призвано стать тем базисом, который мог позволить директорату возглавить его в качестве государственных служащих.

Однако на Западе дальнейшее формирование стремившегося овладеть производством и властью директората пошло иным путем: не на основе всеобщего огосударствления средств производства, а на основе стихийного роста акционерных компаний, сделавших необходимым сосредоточение управления производством в руках наемных директоров. Указанный процесс, между прочим, еще в конце XIX века был отмечен Энгельсом, противопоставлявшим частный капитал акционерному, который он справедливо считал коллективным.

---

[1] Маркс К. Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. Т. 4. С. 446.

"Что же представляет собой *частное* капиталистическое производство? – риторически спрашивал он. – Производство, которое ведется *отдельным* предпринимателем; а ведь оно уже все больше и больше становится исключением. Капиталистическое производство, ведущееся акционерными обществами – это уже больше не *частное* производство, а производство в интересах многих объединившихся лиц. Если мы от акционерных обществ переходим к трестам, которые подчиняют себе и монополизируют целые отрасли промышленности, то тут прекращается не только *частное производство,* но и отсутствие планомерности".[1]

В связи с этим уменьшалась роль индивидуальных предпринимателей в деле формирования директорского корпуса. Зато возрастала роль корпораций, ведущей формой которых были акционерные компании. Будучи одной из главных форм стихийного обобществления капитала в условиях рынка, этим компаниям требовалось в интересах "многих объединившихся лиц" использовать наемный труд многочисленного управленческого персонала, сосредоточивающего под своим началом не только организацию производства, но и его связи с рынком. По мере же того, как корпорации занимали доминирующие позиции в экономике, возглавлявшие их директора стихийно превращались в ключевые фигуры всего общественного развития.

Эти новые директора отличались от директората первой половины XIX века, существовавшего за счет выплачиваемой предпринимателем зарплаты, который в силу своего социального происхождения и положения во многих отношениях смыкался в прошлом с остальными наемными работниками. Теперь их доходы стали определяться не только возросшим вознаграждением за проделанную работу, но и поступлениями за счет других источников, включая акции. Высокое жалованье с многочисленными надбавками позволяло им значительную часть доходов превращать в капитал, оставаясь наемными работниками. В таких случаях, как бы на вторичной основе, на основе наемного труда, а не частной собственности на средства производства, возникал и умножался,

---

[1] Энгельс Ф. К критике проекта социал-демократической программы 1891 г. Т. 22. С.234.

обычно в качестве доли коллективного капитала, их частный капитал, а вместе с ним происходила социальная интеграция управленческого корпуса с владельцами частного капитала. Этой же интеграции способствовало и то, что владельцы частных капиталов сами учреждали акционерные общества, порой возглавляя совет директоров. Позднее указанные процессы были теоретически обобщены в возникшей на Западе концепции перерастания капитализма в новый строй, получившей по предложению Дж. Бэрнхема, название "революции менеджеров".

Во многом скрытые раньше противоречия между директорами и наемными рабочими теперь приобрели зрелый характер антагонизма покупателей и продавцов рабочей силы, поскольку директора сами стали персонифицировать общественный капитал, представленный коллективом акционеров. В связи с этим и учение Маркса о прибавочной стоимости и ее первооснове – учение о трудовом происхождении стоимости – из оружия директората в борьбе с частным капиталом в новых условиях превратилось в оружие тех, кто создавал прибавочную стоимость.

Не случайно именно эта сторона, составлявшая революционный стержень марксова учения о производстве в условиях развитого рынка, с тех пор подвергалась наиболее систематическому выхолащиванию как в странах с рыночной экономикой, где происходила стихийная трансформация капиталистического строя в директорский, так и в странах с постреволюционной тоталитарно социалистической экономикой. В странах тоталитарного социализма это достигалось официальным отрицанием существования в них купли-продажи рабочей силы (рабочие, мол, собственники предприятий и поэтому они не могут сами себя нанимать) и торжественными заверениями в том, что здесь господствует свободный от эксплуатации совместный труд, основанный на принципах товарищеского сотрудничества и взаимопомощи, исключающих все формы эксплуатации и гнета. При этом марксова редакция трудового происхождения стоимости ревизии здесь не подвергалась, однако ее всесторонне развитая сфера с неизбежным для нее производством прибавочной стоимости официально ограничивалась лишь странами, подпадавшими по марксистской терминологии в категорию капиталистических.

В остальном же мире, где теоретическая мысль не была исключительной прерогативой государства, нападки на теорию прибавочной стоимости как явные, так и скрытые начались еще в годы расцвета капитализма, прежде всего, с отрицания ее первоосновы – трудовой природы стоимости и особенно усилились с зарождением корпоративного строя, возглавляемого директоратом. На "порочную" связь теории прибавочной стоимости с учением о трудовом происхождении стоимости указывал, в частности, еще в 80-х годах XIX века Е. Бем-Баверк (1851 – 1914), противопоставлявший этому учению полезность. "Смит и Рикардо, – с негодованием писал он, – учили и верили, что ценность всех хозяйственных благ или, по крайней мере, громадного их большинства измеряется количеством труда, в них заключенного, что и является причиною и источником ценности благ. При таком положении вещей, естественно, должен был раньше или позже возникнуть вопрос, почему рабочий не получает всей ценности, создаваемой его трудом. А раз этот вопрос поднят, то, с точки зрения этой же теории ценности, нельзя было найти иного ответа, кроме того, что часть общества, капиталисты, подобно трутням, присваивает себе часть ценности продукта, создаваемого другой частью общества, рабочими".[1]

Среди множества течений, безуспешно опровергавших марксову теорию прибавочной стоимости, стоит остановиться, по крайней мере, на двух: одно из них, исходя из потребления, основывалось на теориях предельной полезности, другое, ограничивало капитал лишь "совокупностью созданных человеком средств производства" или, иначе говоря, исключительно постоянным капиталом. Представления последнего течения предшествовали построениям теории предельной полезности и были ею развиты. Первое отражало интересы буржуазии, второе – интересы директората.

Согласно утверждениям Джемса Милля (1773 – 1836), Джона Рамсейя МакКулоха (1789 – 1864) и др. не труд рабочих, а капитал, представленный средствами производства, производит стоимость, которую присваивает его владелец в качестве вознаграждения за труд по управлению производством. "По

---

[1] Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал. СПБ., 1909. С. 403.

Джемсу Миллю, – обоснованно пишет Е. Бем-Баверк, – прибыль является простым вознаграждением за труд. Ее можно, не коверкая языка, даже не употребляя метафоры, называть заработной платой за тот труд, который выполняется не непосредственно человеческими руками, а опосредовано, при помощи орудий, которые изготовила человеческая рука".[1]

Подобного рода видение характерно для тех стадий, когда старое общество уже забеременело новым. В свое время, когда зарождался капитализм, физиократы теоретически воспроизводили феодальную систему в буржуазном виде, полагая, что только в земледелии создается прибавочная стоимость, где рента в их построениях фактически выступала в роли капиталистической прибыли. Тем самым, распределение в феодальном обществе обретало черты, свойственные капиталистическому строю. Аналогичное явление на качественно иной основе мы наблюдаем и на более позднем витке истории, на заре зарождения корпоративного строя, возглавляемого наемным директоратом, когда соответственно присущим ему отношениям капиталистическая прибыль стала изображаться в качестве заработной платы предпринимателей. Тем самым, распределение капиталистического общества обретало окраску, свойственную строю, возглавляемого директоратом.

Если исходить из того, что владелец капитала сам создает новую стоимость, присваивая ее в качестве заработной платы за свой труд по управлению производством, то тогда наемный рабочий, кроме того, что он зарабатывает, ничего не производит. Согласно представлениям Джемса Милля и иже с ним, владелец капитала, таким образом, сам несет тяжкий крест создания прибавочной стоимости, которую и присваивает себе в качестве компенсации за свой труд. "Буржуа и экономисты, – пишет в этой связи Маркс, – не находят слов для восхваления заслуг прошлого труда; шотландский гений МакКуллох полагает даже, что прошлому труду должно причитаться известное вознаграждение (процент, прибыль и т. д.). Итак, непрерывно растущее значение прошлого труда, участвующего в форме средств производства в живом процессе труда, приписывается не самому рабочему, прошлый и неоплаченный труд которого

[1] Там же. С. 339.

здесь функционирует, а отчужденному от рабочего воплощению этого труда, его воплощению в капитале".[1]

Здесь вряд ли стоит задерживать дальше внимание читателя на нелепостях указанных построений, которые в свое время справедливо критиковались Марксом. Следует только отметить, что их авторы так или иначе еще окончательно не порывали с идеями талантливых основоположников буржуазной теории трудового происхождения стоимости. Окончательный разрыв с последними довершили сторонники теории предельной полезности, поставив во главу угла не производство, а потребление, которое вообще исключает возможность исследовать проблему происхождения прибавочной стоимости, поскольку последняя создается в процессе потребления рабочей силы в отличие от персонифицированного потребления, в ходе которого, в конечном счете, исчезает предметность, возникающая в процессе производства.

Что же касается труда, то ему в лучшем случае отводилась второстепенная роль, не затрагивающая потребительской основы декларировавшейся ценности. "Без сомнения, – пишет, например, Е. Бен-Баверк, полемизируя с Марксом, – что затрата труда является обстоятельством, оказывающим сильное влияние на меновую ценность многих благ, но – и я это подчеркиваю – не в качестве окончательной причины, ибо она в таком случае должна была бы быть общей для всех явлений ценности, а в качестве промежуточной... Быть может, очень интересно и очень важно точнее проследить влияние труда на ценность благ и результаты этого исследования выразить в форме законов, но при этом нельзя, однако, забывать, что это будут только *частичные* законы ценности, которые не затрагивают общей сущности ценности".[2]

Отстаивая теорию предельной полезности, Е. Бем-Баверк в своих аргументах порой верно отмечает изъяны господствовавших в его время представлений (в том числе марксистских) о трудовом происхождении стоимости. В частности, он указывает на то, что ценность в большинстве случаев не соответствует фактически затраченному труду, а сложность труда не сказывается на ценности произведенного,

[1] Маркс К. Капитал. Т. 23. С.

[2] Там же. С. 491.

давая ему повод с торжеством победителя отмечать в полемике, что множество “поэтов и ученых публика заставила умереть с голода”, и т. д.[1] Для него и его единомышленников ценность товаров заключалась не в стоимости, обнаруживавшейся в процессе обмена в качестве превращенной формы овеществленного общественно-необходимого труда, а в способности товаров удовлетворять потребности, в их полезности, которая, по их мнению, определяет пропорции обмена. Естественно, это позволяло отрицать существование производства прибавочной стоимости, базировавшегося на эксплуатации наемных рабочих.

В начале прошлого века из всех экономических течений только учение о предельной полезности противопоставлялось марксизму как законченная теория, на что обратил внимание еще Р. Гильфердинг.[2] В сущности, полемика велась между исторически ранними и более поздними представлениями одного и того же поднимавшегося класса, имя которого был директорат.

В то время главный постулат теории предельной полезности сводился к следующему. Как писал один из ее основателей Карл Менгер (1840-1921), “те предметы, которые обладают способностью быть поставленными в причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей, мы называем *полезностями*; поскольку же мы познаем эту причинную связь и в то же время обладаем властью действительно применить данные предметы к удовлетворению наших потребностей, мы называем их *благами*” .[3] Если Маркс в качестве предмета исследования брал товар, фиксируя основное внимание на диалектике конкретного и абстрактного труда, то К. Менгер и его последователи в качестве такого предмета, фактически, тоже брали товар, фиксируя однако внимание на его полезностях, способностях “удовлетворять человеческие потребности”.

Потребление благ служило исходным моментом выведения всех атрибутов рассматриваемой теории. Примечательно и то,

[1] Там же. С. 492, 488.

[2] См. Гильфердинг Р. Бем-Баверк как критик Маркса. М., 1923. С. 15

[3] Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер. Е. Бем Баверк. Ф. Визер. М., 1992. С. 38.

что, абсолютизируя потребление, сторонники теории полезности первыми сформулировали тезис о том, что целью производства является наибольшее удовлетворение потребностей. Еще К. Мангер писал: “Руководящая идея всей хозяйственной деятельности людей – это, возможно, более полное удовлетворение своих потребностей”.[1] Как известно, позднее этот тезис практически в такой же формулировке был также бесстыдно провозглашен у нас в качестве основополагающего закона развитого социализма. Фактически, идеологи тоталитарного социализма и создатели теории предельной полезности пользовались в данном случае одними и теми же формулировками, в основе которых было отрицание существования производства прибавочной стоимости. Генетическое родство их душ по директорату здесь несомненно, не смотря на то, что разные по времени формулировки рождались по разную сторону исторически складывавшихся баррикад.

Согласно представлениям рассматриваемой теории, ценность предмета определяется его предельной полезностью, под которой понималась его способность удовлетворять наименее важную потребность из числа тех, которые потребитель имеет возможность удовлетворять при имеющихся в его распоряжении благах. Эта же предельная полезность, а не прибавочная стоимость объявлялась целью производства. “При определении ценности предельного продукта, – пищет Е. Бем-Баверк, – мы видели, что ценность производительных средств приспосабливается к ценности продукта, что ценность продукта является элементом определяющим, а ценность производительных средств – элементом определяемым”.[2] Марксистской односторонности влияния производства на потребление здесь противопоставлялась односторонность влияния потребления на производство.

Что же касается обмена, то, согласно этим определениям, он также регулируется предельной полезностью предметов и денег, находящихся в распоряжении участвующих в обмене лиц. “Субъективная оценка хозяйственного предмета, – пишет, например, в этой связи М. И. Туган-Барановский, – зависит от

[1] Там же. С. 195.

[2] Там же. С. 332.

хозяйственного значения, которое данный предмет имеет для оценивающего лица, т. е. от предельной полезности предмета. Но субъективные оценки различных лиц не могут не быть различны уже по одному тому, что субъективная оценка определяется запасом предметов данного рода у данного лица. Запасы же эти у различных лиц неодинаковы. Чем больше, например, денег у данного лица, тем меньше предельной полезности соответствует для него каждая единица денег".[1] Фактически, предельная полезность здесь ставится в зависимость от интенсивности потребностей и от величины запасов товаров, которыми располагает потребитель.

Игнорируя понятие стоимости в качестве выражения общественно-необходимых затрат овеществленного труда, сторонники предельной полезности исходят из того, что цена – это итог субъективных оценок обменивающихся сторон. "В центре своего учения, – заявляет Е. Бем-Баверк, – следует поставить мысль, что цена является продуктом субъективных оценок материальных благ участниками обмена".[2] Меновая ценность, по Е. Бем-Баверку, означает "*возможность* получить на данную вещь известное количество других материальных благ; цена же означает *само это количество материальных благ*, получаемое в обмен на данную вещь".[3] Сегодня подобные идеи преподносятся у нас в качестве эпохальных достижений новейшей экономической мысли. Между тем, их нетрудно обнаружить еще у исследователей XVIII века. В частности, уже Э. Б. де Кондильяк писал о том, что обмен не может быть эквивалентным, так как каждый его участник отдает то, что ему нужно, а берет полезное для себя.

Маркс объявлял ценность товара исключительным атрибутом производства, сторонники предельной полезности – исключительным атрибутом потребления. Между тем, в условиях развитого товарообмена ценность товара выражается в деньгах. Последние являются тем звеном, посредством которого осуществляется связь между производством и потреблением. В

[1] Туган-Барановский Основы политической экономии. СПБ, 1911. С. 212.

[2] Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных ценностей. С. 417, 422.

[3] Австрийская школа в политической экономии... С. 349.

этих условиях в качестве посредствующего звена деньги неизбежно несут одновременно печать и того, и другого. И они действительно таковы, поскольку деньги опосредованно выражают не фактические затраты овеществленного труда, а лишь его необходимые затраты с точки зрения общественного потребления. Односторонние трактовки несовместимы с посредствующей ролью денег между производством и потреблением.

Естественно, что теория предельной полезности не могла утвердиться в науке без борьбы с марксистским учением, где каждая категория применительно к товарному хозяйству рассматривалась под углом зрения производства прибавочной стоимости. Еще в 90-х гг. XIX века Энгельс отмечал, что "теория потребительной стоимости и предельной полезности Джевонса – Менгера" использовалась фабианцами",[1] которые, как известно, враждебно относились к марксизму. Ленин в начале XX века отмечал заявления тех, кто призывал "исправить" теорию стоимости Маркса по Бем-Баверку.[2] Последний, как известно, был закоперщиком борьбы с так называемой им "теорией эксплуатации", под которой подразумевалась теория прибавочной стоимости, созданная марксизмом.

В 1884 г. Е. Бем-Баверк опубликовал фолиант под названием "Капитал и прибыль. История и критика теории процента на капитал". Лейтмотивом этого труда было опровержение трудового происхождения стоимости вообще и теории эксплуатации в особенности с позиций предельной полезности. "Рассмотрению теории эксплуатации, – пишет ее автор, – я посвятил необыкновенно и несоразмерно много места и не безосновательно. Ни одно учение, даже в приближении, не имело такого большого влияния на мысли и чувства целых поколений, как теория эксплуатации. В наше время она как раз достигла своего апогея, с которого, если я не ошибаюсь, она теперь начинает падать".[3] Ее падение в развитых странах Запада во времена Е. Бем-Баверка, действительно, наметилось весьма

[1] См. Энгельдс Ф. Предисловие к третьему тому "Капитала". Т. 25. Ч. 1. С. 13.

[2] См. Ленин В.И. Марксизм и ревизионизм. Т. 17. С. 22.

[3] Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал. СПБ., 1909. С. 517.

четко, но оно было подготовлено не столько научными преимуществами новой теории над старой, сколько социальной эволюцией директората, для которого марксова теория прибавочной стоимости стала неприемлемой.

В своей книге Е. Бем-Баверк без околичностей объявил, что гипотеза, согласно которой "ценность товаров основывается исключительно на овеществленном в них труде, в современной стадии полемики не имеет за собою никакого обоснования".[1] В качестве опровержения этой "гипотезы" он утверждал, что "явление, по которому по истечении известного промежутка времени получается некоторый более ценный продукт, отнюдь не составляет исключительной заслуги настоящих рабочих, *их* труда, *их* ловкости: часть заслуги принадлежит также известному кругу раньше трудившихся лиц, которые заботились об образовании и сохранении накопленных запасов благ".[2]

Нетрудно заметить, что основной аргумент Е. Бем-Баверка является дальнейшим развитием так восхваляемой им теории происхождения прибавочной стоимости, которую разработали Джемс Милль и его единомышленники. Последние источником прибавочной стоимости считали исключительно постоянный капитал, обеспечивавший предпринимателю доход в виде заработной платы за его труд. Согласно же Е. Бем-Баверку, ее источником является как труд наемных работников, так и труд владельца капитала, который "позаботился об образовании и сохранении накопленных запасов благ". Единомышленники Джемса Милля отражали интересы индивидуальных предпринимателей, доходы которых изображались в виде заработной платы, единомышленники Е. Бем-Баверка – интересы тех, кто, будучи наемными работниками, распоряжался рождавшимся корпоративным капиталом, что отвечало прежде всего интересам множившегося директората. И в том, и в другом случае, естественно, ни о какой эксплуатации тех, кто трудился по найму, не могло быть и речи – каждый получал свое. Это послужило одной из причин, почему теория предельной полезности была с таким восторгом встречена отражавшей помыслы директората прессой и штатной

[1] Там же, С. 508.
[2] Там же. С. 514.

профессурой, весьма быстро обеспечившими ей широкий круг почитателей, оглушенных поднятой шумихой.

Исследование экономических проблем, порожденных функционированием корпоративных компаний, явилось причиной возникновения научного сообщества экономистов, одной из главных, но не единственной задач, которого была борьба с марксизмом вообще и его теорией прибавочной стоимости в особенности. "Важнейшим этапом в развитии экономической науки, – пишут авторы одного известного нашего учебника, – было оформление научного сообщества ученых экономистов, становление экономического образования, профессиональных ассоциаций и журналов. Все это в области теории сложилось примерно в конце 1898-х годов, после того как была закреплена победа маржиналистской революции".[1]

Сказанное неверно. "Оформление научного сообщества ученых-экономистов, становление экономического образования, профессиональных ассоциаций и журналов" были вызваны к жизни отнюдь не "маржиналистской революцией". Их появление было обусловлено потребностями растущего директората, нуждавшегося в теоретическом осмыслении усложнявшихся основ управления корпорациями. В ассоциациях и на страницах журналов оживленно обсуждались методы увеличения производительности труда, обменивались опытом согласования последовательных производственных стадий и их планирования, организации корпоративных сетей сбыта продукции и т. п. Среди этих вопросов теория предельной полезности занимала весьма скромное место.

Ее сомнительный успех покоился, конечно, не только на последовательной критике марксистской теории прибавочной стоимости. К концу XIX века четко обозначилась самостоятельное влияние потребительского спроса на распределение товарных потоков. Теоретики предельной полезности поверхностно объясняли это влияние исключительно с точки зрения полезности, т. е. той сферой, где у английской классической школы экономики и марксизма были наибольшие пробелы. Тем не менее, даже такой теоретически ограниченный подход позволял ее создателям

[1] История экономических учений. Под редакцией В.А. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., 2000. С. 256.

обнаружить ряд особенностей формирования рынка товаров и услуг, в частности, становления потребительского спроса, зависимость последнего от цен, влияние последних на предложение капитала и рабочей силы и т. д.

А так как содержательные возможности самой теории были весьма скудны, то во многих случаях эти результаты достигались с помощью математического выяснения функциональных зависимостей величин, абстрагируясь при этом от богатства их реального содержания и присущих ему многих качественных показателей, что, впрочем, было вполне достаточно для решения прагматических задач директората. Выяснение же качественных показателей математических величин влекло за собой не только отрицание самой теории предельной полезности (с этим еще можно было не считаться), но и новое обоснование трудового происхождения стоимости с вытекающим из нее производством прибавочной стоимости, создаваемой рабочими и присеваемой директоратом, с чем последний, естественно, не мог примириться.

В наше время научный потенциал теории предельной полезности в качестве инструментария изучения товарной экономики уже в значительной степени себя исчерпал. Веским показателем этого может служить, например, то, что, по словам Дж. К. Гелбрайта, "при президентстве Рейгана многие американцы вновь открыли для себя Смита, Рикардо, Спенсера".[1] И, добавим от себя, Маркса. Неслучайно, что сферу разработок теории предельной полезности уже прочно заслонили решения таких практических проблем, как преодоление спадов производства, поиски возможностей расширения рынка капиталов и рабочей силы, методы борьбы с безработицей, разрешения социальных конфликтов и т п., где использование постулатов предельной полезности, даже притянутых за уши, сплошь да рядом не может найти себе места.

Между тем, в нашей стране в связи с переходом от тоталитарной экономики к рыночной теория предельной полезности преподносится в качестве ни с чем не сравнимого новейшего открытия экономической науки. Чтобы не быть голословным, достаточно посмотреть первый попавшийся учебник для вузов. "Самой значительной революцией в истории

[1] Трудный поворот к рынку. М,. 1990. С. 275.

экономической науки, – написано, например, в одном из них, – следует считать маржиналистскую революцию". Какая бедная история экономической науки! Она не оставила никаких подлинно великих открытий, кроме поверхностных истин тех, кто создавал теорию предельной полезности, о которой на Западе, кроме узких специалистов, уже давно стали забывать.

Если раньше мы беззастенчиво кляли как ретроградские все неортодоксальные марксистские работы, публиковавшиеся за рубежом (у нас, разумеется, их не издавали, либо публиковали для ознакомления узкого круга официально признанных "знатоков" марксизма), то теперь с таким же запалом, только с точностью до наоборот, эти же работы преподносятся нам как новейшие достижения экономической науки, пересказывая при этом псевдонаучные догмы не только вымирающих теорий, но и те, которыми уже давно не пользуются. Так, в частности происходит с теорией предельной полезности, объявляемой "важнейшим этапом в развитии экономической науки".[1]

Причина здесь одна: указанные работы позволяют, исходя из существования рынка, вести борьбу с марксистской теорией прибавочной стоимости, искажая основные положения и выводы, наработанные ее создателями. За примерами не надо далеко ходить. Из уже цитированного нами учебника, мы в частности можем узнать, что "классики (к ним его авторами причислены Адам Смит и Давид Рикардо, а Маркс назван "продолжателем классической традиции") выводили ценность (стоимость) из издержек производства, определяемых в сферах производства и распределения, т. е. определяли ее "со стороны предложения". Напротив, маржиналисты шли "со стороны спроса", придавая основное значение субъективным оценкам блага потребителями".[2]

Но известно, что Смит, и Рикардо, и Маркс определяли стоимость трудом, овеществленным в процессе производства. В этой связи представляет, например, интерес отношение Маркса к тем утверждениям, которые сегодня так бессовестно приписываются ему и его предшественникам, авторами учебника. "Подведение, – пишет он, – различных частей стоимости товара, лишь возмещающих затраченную на его

[1] Там же. С. 756.
[2] Там же. С.180.

производство капитальную стоимость под категорию издержек производства, служит выражением специфического характера капиталистического производства. То, чего стоит товар капиталистам, измеряется затратой *капитала;* то, чего товар действительно стоит, – затратой *труда.* Поэтому капиталистические издержки производства товара количественно отличны от его стоимости или действительных издержек его производства; они меньше, чем товарная стоимость...".[1]

Примечательно, что именно Маркс беспощадно критиковал тех, кто сводил стоимость товара только к издержкам его производства. "Нелепое представление, – пишет, например, он, – будто издержки производства товара составляют его действительную стоимость, а прибавочная стоимость происходит из продажи товара выше его стоимости, что, следовательно, товары продаются по их стоимостям, если их продажная цена равна издержкам производства, т. е. равна цене средств производства, потребленных на них, плюс заработная плата, – это нелепое представление Прудон с обычным для него шарлатанством, корчащим из себя научность, возгласил как новооткрытую тайну социализма".[2] С тех пор прошло почти полтора века, однако подобное "шарлатанство, корчащее из себя научность", продолжается и теперь уже в качестве истин, приписываемых марксизму.

С того времени, как марксизм возглавил непримиримую борьбу с теми, кто отрицал производство пролетариатом прибавочной стоимости, аргументы его противников практически не изменились. Однако если раньше эти аргументы выдвигались апологетами капиталистов, то теперь – апологетами директората, уже давно противопоставившего интересам рабочих свои собственные классовые интересы. Марксистская критика этих псевдонаучных аргументов и сегодня сохраняет свою правоту, свидетельствуя о замечательной жизненности многих идей этого подлинно великого в истории человечества учения.

Переход от обоснования отрицания существования прибавочной стоимости, исходя из принципов "единой

[1] Маркс К. Капитал. Т. 25. Ч. 1. С. 30.
[2] Там же. С. 47.

фабрики", к обоснованию ее отрицания с учетом принципов рынка, свидетельствует о генетической преемственности рассматриваемых подходов. Исторически, он был обусловлен сменой корпоративных отношений, свойственных "единой фабрике", корпоративными отношениями, порожденными существованием развитого рынка. Таким образом, менялись постулаты, назначение же их оставалось прежним. Не мудрствуя лукаво, большинство наших признанных экономистов во имя прагматических интересов директората заимствовали в готовом виде теорию предельной полезности, которая в условиях развитого рынка Запада обслуживала те же директораторские интересы.

У России никогда не было традиций самостоятельной научной разработки теории прибавочной стоимости. Зато ее так называемые ортодоксальные марксисты, впоследствии ставшие коммунистами, с самого начала пестовали традиции игнорирования ее детального изучения, сменившиеся позднее отрицанием ее существования при социализме.

Исследование прибавочной стоимости – исследование потребления проданной рабочей силы, которое, говоря словами Маркса, с точки зрения образования стоимости, представляется исключительно с количественной стороны. Итогом же процесса труда в текучем состоянии, в его движении, является представленная капиталом предметность, не имеющая к рабочему прямого отношения. Именно капитал вне непосредственной связи с потреблением рабочей силы стал предметом изучения Ленина, исследовавшего в конце XIX века возможности развития капитализма в России.

Указанные возможности рассматривались под двояким углом. Во-первых, с точки зрения особенностей "смены феодального прибавочного продукта буржуазной сверхстоимостью".[1] Во-вторых, с точки зрения реализации в условиях рынка прибыли и накопления капитала. "Маркс, – пишет Ленин, – показал это со всей подробностью во 2-м томе

[1] Ленин В. И. Экономическое содержание народничества и критика его в книге г. Струве (отражение марксизма в буржуазной литературе). По поводу книги П. Струве: Критические заметки к вопросу об экономическом развитии России. Спб, 1894 г. Т 1. С. 446.

“Капитала” (третий отдел: “Воспроизводство и образование всего общественного капитала”), и отметил рельефно и в 1-ом, критикуя то положение классической политической экономии, по которому накопление капитала состоит в превращении сверхстоимости в заработную плату только, а не в постоянный капитал (средства производства) плюс заработная плата.”[1]

В своих многочисленных публикациях Ленин рассматривал вопрос реализации в условиях рынка капиталистической прибыли, которую он называл сверхстоимостью. В связи с этим стихийно в силу предмета исследования у него за кадром оставались процессы потребления рабочей силы, особенности распадения ее труда на необходимый и прибавочный труд, изменения соотношения между ними и т. д. Что же касается его термина сверхстоимость, то он порождал иллюзию, будто товары реализуются по сверхстоимости. Иначе говоря, его рассуждения *по форме* совпадали с рассуждениями Прудона, которого он критиковал под углом зрения решения вопроса о реализации капитала. До декабря 1901 г. термин сверхстоимость присутствует во всех многочисленных ленинских работах, посвященных вопросам ее реализации. Примечательно и то, что в отличие от своих оппонентов в лице легальных марксистов Ленин упорно стремился избегать употребления термина прибавочная стоимость, подменяя его термином сверхстоимость.

Лишь с декабря 1901 г. этот термин исчезает в его публикациях. Начиная с работы “Аграрный вопрос и “критики Маркса””, Ленин стал бегло упоминать теорию прибавочной стоимости Маркса, констатируя лишь тот факт, что при капитализме труд рабочих распадается на необходимый труд и прибавочный. Так продолжалось до 1919 г. После этого времени всякое упоминание в его работах прибавочной стоимости уже окончательно исчезло.

Насколько нам известно, на политическом уровне вопрос об использовании прибавочной стоимости в интересах строительства социализма впервые был поставлен Троцким. По его инициативе в решениях XII съезда РКП(б) было записано: “вопрос о создании в государственной промышленности прибавочной стоимости есть вопрос о судьбах советской

[1] Там же. С. 524.

власти... Тресты, как и входящие в их состав отдельные предприятия, имеют своей основной задачей извлечение и реализацию прибавочной стоимости в целях государственного накопления, которое и может обеспечить поднятие материального уровня страны и социалистическое переустройство всего хозяйства”[1]. Однако, не успев появиться на свет, термин прибавочная стоимость был сразу же подменен термином социалистическое накопление.

Последний раз, когда вопрос о прибавочной стоимости в условиях социализма широко дискутировался на уровне официально признанных марксистов, происходило в 1926 г. в ходе обсуждение в Коммунистической академии доклада Е. А. Преображенского “Закон ценности в сов. хозяйстве”. К сожалению, материалов по этому обсуждению сохранилось очень мало. В течение 1929 – 1930 гг. в архиве Комакадемии систематически проводилась работа по выявлению и уничтожению документов, с точки зрения компартии, “утративших практическое значение”. Позднее уничтожение было продолжено в 1938 – 1980 гг., когда для этой цели было выделено 2515 дел. В обсуждении доклада Е. А. Преображенского участвовали 34 человека. К сегодняшнему дню в стенограммах сохранились тексты лишь около десятка выступавших, свидетельствуя тем самым о том, что у закоперщика дискуссии, доказывавшего грядущее вытеснение рыночных отношений имелись оппоненты.

В ходе дискуссии, сопровождавшейся политическими обвинениями в адрес несогласных, обсуждались судьбы рынка с его категориями стоимости, прибыли и прибавочной стоимости. Ее лейтмотивом стал вопрос о прибавочной стоимости в условиях развития государственного хозяйства на началах планирования. В сохранившихся стенограммах почти все ее участники доказывали, что при социализме не может быть прибавочной стоимости. В частности, Кон утверждал, что стоимость рабочей силы не может быть “основой заработной платы”. “У нас, – заявил он, – прибавочной стоимости нет в

[1] ВКП(б) в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Ч. 1. М., 1936. С. 487, 491.

нашей экономике... Раз нет эксплуатации, значит, нет прибавочной стоимости."[1]

Сам Преображенский доказывал, что в условиях социализма рабочий может продавать свою рабочую силу выше ее стоимости. "У нас, – говорил он, – повышение зарплаты шло в зависимости от развития производительности труда... Следовательно, опередили там закон, который лежит в основе зарплаты при капитализме."[2] Заметим, что в это время зарплата российского рабочего оставалась значительно ниже дореволюционного уровня.

Стержневая посылка его доклада заключалась в том, что в условиях планирования происходит "трансформация прибавочной ценности в прибавочный продукт". "Этот пункт, – заявлял он, – является основным. Рабочий класс не может эксплуатировать сам себя. Деление же на рабочих, находящихся на организаторских функциях и лучше оплачиваемых, и на остальную их массу есть деление внутри *одного класса*, ничем принципиально не отличающееся от деления того же класса на квалифицированных и неквалифицированных работников."[3]

Вместе с тем, Преображенский был прав, когда говорил, что "можно противопоставить первоначальное социалистическое накопление (имеется в виду противопоставить его капиталистическому – Ю. И.), потому что это есть закон иной нормы организации труда в обществе, это есть закон за иной пропорцией распределения производительных сил государства, иной формой распределения прибавочного продукта в стране".[4] Действительно, категории капиталистического общества нельзя механически использовать при анализе социалистического строя, возглавляемого директоратом. Общественная организация труда под его началом качественно отличается от общественной организации труда под началом частных предпринимателей.

Когда Маркс разрабатывал свою теорию прибавочной стоимости, господствующей тенденцией была тенденция

[1] Архив РАН. Ф. 350. Оп. 2. Д. 106. Л. 21.

[2] Там же. Л. 114.

[3] Преображенский Закон ценности в советском хозяйстве. Вестник Коммунистической Академии. Книга XIV. С. 35-36.

[4] Там же. Л. 115.

уменьшения стоимости рабочей силы пролетариата. Еще в "Коммунистическом манифесте" Маркс и Энгельс отмечали: "Вследствие возрастающего применения машин и разделения труда... рабочий становится простым придатком машины, от него требуются только самые простые, самые однообразные, легче усваиваемые приемы. Издержки на рабочего сводятся поэтому почти исключительно к жизненным средствам, необходимым для его содержания и продолжения его рода. Но цена всякого товара, а, следовательно, и труда, равна издержкам его производства. Поэтому в той же мере, в какой растет непривлекательность труда, уменьшается заработная плата"[1] Проблеме уменьшения стоимости рабочей силы и роста нищеты рабочих, как известно, посвящено немало прекрасных страниц "Капитала". Именно под этим углом Маркс рассматривал вопросы производства прибавочной стоимости.

Однако ближе к концу XIX века и особенно в XX-ом наметилась четкая тенденция удорожания рабочей силы, которая не получила отражения в марксовой теории прибавочной стоимости. Тем не менее, как раз в работах Маркса не трудно обнаружить одно из первых подлинно научных объяснений закономерности появления этой новой тенденции. "Хотя каждый капиталист, – пишет Маркс, – и требует, чтобы его рабочие делали сбережения (имеется в виду экономия на потреблении – Ю. И.), но он требует, чтобы это делали только *его* рабочие, ибо они противостоят ему как рабочие, но ни в коем случае не остальная *масса рабочих*, так как остальные рабочие противостоят ему в качестве потребителей. Поэтому, вопреки "благочестивым" фразам, капиталист выискивает всяческие средства, чтобы стимулировать их потребление, придать своим товарам большую привлекательность, навязать рабочим новые потребности."[2]

Новые же потребности неизбежно влекут за собой удорожание потребления, а вместе с ним и удорожание стоимости рабочей силы. "В качестве безудержного стремления к всеобщей форме богатства, – подчеркивает Маркс, – капитал

[1] Маркс К. Энгнельс Ф. Манифест коммунистической партии. Т. 4. С. 430-431.

[2] Маркс К. Экономические рукописи 1957-1959 гг. Т. 46. Ч. 1. С. 240-241.

гонит труд за пределы, обусловленные природой потребностей рабочего, и тем самым создает материальные элементы для развития богатой индивидуальности, которая одинаково всесторонне и в своем производстве и в своем потреблении..."[1]

Маркс, рассматривая закономерности удорожания рабочей силы, отождествлял эту закономерность с развитием капиталистического рынка. Однако в действительности ее удорожание в качестве ведущей тенденции началось вместе с рождением корпоративного строя, т. е. в условиях начавшегося перехода к социализму, где рынок открывал неизмеримо большие по сравнению с капитализмом возможности для стимулирования, навязывания рабочим новых потребностей.

Ленин, наблюдавший процесс удорожания рабочей силы, объяснял его крайне поверхностно. Он указывал на то, что процесс затронул лишь ограниченное число рабочих, превратив их в некую рабочую аристократию, подкупаемую за счет доходов от эксплуатации колоний. "Что такое "пользование" крохами выгод от колоний, – писал он, – от привилегий, ничтожным меньшинством рабочего класса, напр., в Англии имело место, – это бесспорный факт, признанный и указанный еще Марксом и Энгельсом. Но то, что было в свое время исключительно английскими явлениями, стало явлениями общими для всех крупных капиталистических стран Европы по мере того, что все эти страны переходили к владению колониями в больших размерах, и вообще по мере того, как развивался и рос империалистский период капитализма."[2]

Однако удорожание стоимости рабочей силы уже во времена Ленина охватило все слои рабочего класса развитых государств независимо от существования колоний. Сегодня колонии исчезли с карт мира, а самыми прибыльными объектами иностранных капиталовложений являются как раз развитые страны, где процесс удорожания рабочей силы неуклонно продолжает развиваться. В частности, в Первом докладе МОТ по глобальным трудовым проблемам отмечалось, что "за относительно немногими исключениями реальная заработная

[1] Там же. С. 282.
[2] Ленин В. И. Под чужим флагом. Т. 26. С. 149.

плата в индустриальных странах с рыночной экономикой растет быстрее, чем темпы экономического развития."[1]

Сегодня доля труда в издержках производства промышленной продукции индустриальных стран Запада составляет 50-60%. А это означает, что наиболее высокими темпами должно возрастать производство товаров личного потребления и услуг, тогда как доля средств производства по этой же причине в процессе общественного воспроизводства должна сокращаться. Модель Маркса, предусматривающая опережающее развитие средств производства, была рассчитана на основе изучения капиталистического производства и привнесена в разработанную им в схему тоталитарного социализма. Однако в эпоху использования наукоемких технологий она оказалась несостоятельной. Вместе с тем, следует учитывать, что издержки труда в приведенных показателях не равнозначны переменному капиталу, поскольку включают оплату труда управленческого персонала, существующего за счет присвоения части прибавочной стоимости. Поэтому для определения переменного капитала здесь требуются дополнительные данные.

Крах тоталитарного социализма в нашей стране сопровождался и крахом марксистской идеологии, оправдывавшей его существование. Естественно, что это не могло не вызвать массового отрицания научной пригодности марксизма. Однако всегда следует помнить, как писал еще Энгельс, "что неверно в формально-экономическом смысле, может быть верно во всемирно-историческом смысле... Позади формальной экономической неправды может быть, следовательно, скрыто истинное экономическое содержание."[2]

Классический марксизм не только теоретически сформулировал в общих чертах основы тоталитарной социалистической экономики, возникшей в ряде отсталых стран, но и дал блестящий для своего времени анализ товарного производства. Многие выявленные им черты последнего,

[1] World Labor Report 1. Employment, Incomes, Social Protection, New Information Technology. Geneva, 1984. P. 136 - 137.
[2] Энгельс Ф. Маркс и Родбертус. Предисловие к первому немецкому изданию работы К. Маркса "Нищета философии". Т. 21. С. 184.

включая и производство прибавочной стоимости, продолжают сохранять свою значимость и в наши дни. Отделить живого Маркса от мертвого одна из задач современной науки. Так было и так будет всегда со всеми подлинно научными учениями, впервые прокладывающими новые пути в познании окружающего нас мира.

Глава третья

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ И НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ ТРУД

Различение производительного и непроизводительного труда – неотъемлемая часть учения Маркса о прибавочной стоимости. Анализ потребления капиталом купленной рабочей силы позволяет определить источник и границы производства прибавочной стоимости, ее нормы. Решение проблемы производительного и непроизводительного труда в марксовой постановке отвечает на вопрос, чей труд создает прибавочную стоимость, кто, сам не производя, существует за счет прибавочной стоимости, созданной другими, а также кто лишь возмещает своим трудом стоимость потребленного.

Если для доказательства развития капитализма в России еще можно было заниматься проблемой реализации "сверхстоимости", избегая изучения российской специфики фабричного производства прибавочной стоимости, как это делал Ленин, то четкое различение производительного и непроизводительного труда требовало тщательного исследования ее производства, обнажая подлинную сущность складывающихся классовых отношений.

В XVIII веке рассматриваемый вопрос наиболее полно для своего времени был разработан английской школой классической политической экономии. В первой половине XIX в., основываясь на ее достижениях, уже на антикапиталистической основе его пытался решить Маркс. В конце XIX в. в Европе в связи с реалиями, порожденными возникновением корпоративного строя, возглавляемого директоратом, наметилась устойчивая тенденция массового отказа от его наработок по проблеме прибавочной стоимости. Не избежала этой тенденции и Россия, где к пересмотру марксистских представлений о производительном и непроизводительном труде, помимо прочих, подключились так называемые ортодоксальные марксисты, позднее объявившие себя коммунистами.

Борясь за власть, они инстинктивно опасались такого различения в условиях рождения корпоративного общества, которое они собирались возглавлять. Подробнее об этом мы скажем ниже. Здесь же достаточно указать, что Ленин никогда ничего не писал о производительном и непроизводительном труде. Многие из тех, кто в начале XIX в. отстаивал принципы рождавшегося большевизма, следовали его примеру либо отрицали в качестве общественного феномена существование непроизводительного труда. Позднее война с Японией и последовавшие политические события отодвинули эти вопросы на задний план. Однако после Октябрьской революции вновь стали актуальными старые споры о производительном и непроизводительном труде, которые, в конце концов, увенчались крайне куцым признанием выводов Маркса в той мере, в какой труд за пределами государственно-колхозного производства прибавочной стоимости или, как принято было тогда говорить, производства социалистических накоплений, был для "единой фабрики" действительно непроизводительным.

Марксово различение производительного и непроизводительного труда исходило из известного положения А. Смита, согласно которому производителен только такой труд, который непосредственно создает прибавочную стоимость, тогда как труд, обусловленный обслуживанием личных нужд за счет доходов от прибыли и заработной платы, является непроизводительным, потому что, как полагал А. Смит, а вслед за ним и Маркс, этот труд непосредственно не создает ни стоимости, ни прибавочной стоимости.

По А. Смиту и Марксу, лишь промышленный капитал непосредственно создавал прибавочную стоимость, определяя ее распределение в масштабе всего общества. Поэтому, когда Маркс пишет, что "производительный и непроизводительный труд здесь различаются всегда *со стороны владельца денег – капиталиста,* а не со стороны *работника*"[1], следует иметь в виду, что он здесь подразумевает не просто "владельца денег – капиталиста", а собственника промышленного капитала.

Действительно, с точки зрения, например, собственника фабрики, производителен только фабричный труд, *"который обменивается непосредственно на капитал,* т. е., – как пишет Маркс, – определяется тем обменом, посредством которого производственные условия труда и стоимость вообще, деньги или товары, впервые только превращаются в капитал (а труд – в наемный труд в научном смысле этого слова)."[2] Лишь в результате такого обмена рабочая сила, по мнению ее нового владельца, превращается в ту часть промышленного капитала, которая в процессе потребления непосредственно создает прибавочную стоимость. Иначе говоря, марксистским языком, становится переменным капиталом.

С этой же точки зрения, как пишет Маркс, "абсолютно установлено", что непроизводительный труд – это такой труд, "который *обменивается не на капитал,* а непосредственно на доход, т.е. заработную плату или прибыль (а также, конечно, и на те различные рубрики, которые существуют за счет прибыли капиталиста, каковы процент и рента)"[3]. Итак, Маркс, следуя А. Смиту, выделяет два вида личного дохода, в результате обмена на который труд, сгорая в пламени личных желаний потребителя, становится непроизводительным. Эти виды дохода – прибыль и ее рубрики и заработная плата.

Что касается труда, обусловленного личным потреблением за счет дохода от прибыли и производных от нее ренты и процента, то здесь вряд ли могут возникнуть сомнения в том, что он всегда непроизводителен, ибо на деле он не создает ничего стоящего, поскольку вообще непосредственно не связан с

---

[1] Маркс К. Теории о производительном и непроизводительном труде. Т. 26. Ч.1. С. 139.

[2] Там же. С. 138.

[3] Там же

производством каких-либо товаров, а, следовательно, и стоимостей. Поэтому такой труд действительно представляет одну из форм непроизводительных издержек капитала. Маркс прав, когда пишет: "Как товары, покупаемые капиталистом для собственного потребления на часть прибавочной стоимости, не могут служить в качестве средств производства и увеличения стоимости, так и труд, покупаемый им для удовлетворения своих естественных и социальных потребностей, не является производительным трудом. Капиталист не превращает затраченную на них прибавочную стоимость в капитал... Буржуазная политическая экономия считала исключительно важным провозгласить накопление капитала первой гражданской обязанностью и неустанно проповедовать, что не может накоплять тот, кто проедает весь свой доход вместо того, чтобы добрую долю его расходовать для найма добавочных производительных рабочих, дающих больше, чем они стоят."[1]

Сложности у Марса возникают тогда, когда он переходит к анализу труда, обусловленному личным потреблением рабочего, существующего за счет заработной платы, так как, объявляя себя защитником пролетариата, он вслед за Смитом решал вопрос о производительном и непроизводительном труде исключительно с точки зрения владельца промышленного капитала, полагавшего, что все затраты рабочего на себя были теми издержками, которые не имели отношения к производству прибавочной стоимости. Именно эти издержки владельцы капитала постоянно стремились сократить, урезывая заработную плату своих работников.

Иная точка зрения рабочего. Он собственник товара, без покупки которого капиталист ни при каких условиях не может производить прибавочную стоимость и поэтому труд, обусловленный его личным потреблением, овеществляясь, является в то же время трудом, производящим обладающую стоимостью предметность – товар рабочая сила, предназначенная для производства прибавочной стоимости. Таким образом, личное потребление рабочего есть в то же время производство товара. Тот же факт, что рассматриваемый труд, опредмечен в личности рабочего, обладающей, как и всякий товар множеством потребительских свойств, не меняет существа

[1] Маркс К. Капитал. Т. 23. С. 602.

дела: в качестве продавца рабочий выступает *лишь в единственном качестве* – в качестве собственника рабочей силы, неотделимой от него самого как человека.

Рассматриваемый труд, как и покупаемые рабочим товары, порожден капиталом, поскольку существует в результате предшествовавшего обмена рабочей силы на капитал и потенциально остается последним, постольку поскольку предназначен для последующего обмена на капитал в целях создания прибавочной стоимости. Об этом "неприятном" факте владельцы капитала еще во времена Маркса были вынуждены вспоминать, когда, испытывая из-за миграции недостаток рабочей силы, они начинали негодовать по поводу утраты своих "кровных", потраченных на создание рабочей силы мигрантов, покидавших страну.

Точка зрения рабочего – точка зрения *продавца* потребительной стоимости рабочей силы, стремящегося, чтобы выжить, реализовать в обмен на капитал свою способность создавать прибавочную стоимость; точка зрения собственника капитала – точка зрения *покупателя*, потребителя проданного рабочим товара, создающего прибавочную стоимость.

Тот факт, что в процессе личного потребления в обмен на доход может создаваться стоимость, не укладывался в общие представления Маркса о процессе ее образования. Потребление рабочего он рассматривал, прежде всего, под углом зрения воспроизводства лишенной стоимости его личности, обладавшей свойством выступать в роли рабочей силы, "временное потребление которой есть труд". [1] Как известно, Маркс полагал, что стоимость создается исключительно комбинированным трудом работников капиталистических предприятий, тогда как личное потребление не имеет к производству стоимости никакого отношения.

Между тем, в капиталистическом обществе, которое анализировал Маркс в свете отношений собственников капитала и наемных работников, и те, и другие были обладателями стоимостей. Первые обладали реальной стоимостью – жаждавшими самовозрастания деньгами, вторые реализуемой в обмен на деньги потенциальной стоимостью –

[1] Маркс К. Теории о производительном и непроизводительном труде. Т. 26. Ч. 1. С. 153.

рабочей силой, потребительная стоимость которой обеспечивала их самовозрастание. Поэтому предпосылкой процесса производства прибавочной стоимости становилась сделка, в результате которой рабочая сила, обретая реальную стоимость, превращалась в собственность обладателя капитала. С точки зрения тех отношений, в которые вынужден вступать рабочий, труд, обусловленный его личным потреблением, порождал стоимость его товара, потребительная стоимость которого заключалась в непосредственном производстве прибавочной стоимости. "Понятие производительного рабочего, – обоснованно указывает Маркс, – включает в себя... специфически общественное, исторически возникшее производственное отношение, делающее рабочего непосредственным орудием увеличения капитала. Следовательно, быть производительным рабочим – вовсе не счастье, а проклятие"[1].

Маркс прав, когда писал, что "товар как таковой никогда не является непосредственно предметом потребления, а является носителем меновой стоимости"[2]. Лишь после реализации его "меновой стоимости" товар становится предметом потребления как производственного, так и личного. Но это не может служить аргументом для доказательства того, что потребление рабочего как таковое не создает стоимости, что стоимость проявляется исключительно в отделенной от личности предметности. "Если понятие производительных и непроизводительных работников брать в более узком смысле, – пишет Маркс, – то производительным трудом будет всякий такой труд, который входит в производство *товара* (производство охватывает здесь все акты, через которые должен пройти товар от первичного производителя до потребителя), каким бы ни был этот труд – физическим или нефизическим (научным). Непроизводительным же будет такой труд, который не входит в производство товара и целью которого производство товара не является. Это различение нельзя упускать из виду, и то обстоятельство, что все другие виды деятельности в свою очередь воздействуют на материальное производство и vice

[1] Маркс К. Капитал. Т. 23. С. 517.

[2] Маркс К. Теории о производительном и непроизводительном труде. Т. 26. Ч. 1. С. 141.

versa[1], абсолютно ничего не меняет в необходимости такого различения."[2]

По Марксу, личное потребление рабочего в границах заработной платы, которую выплачивает капиталист, не тождественно процессу производства опредмеченного в его личности товара рабочей силы. Поэтому способность рабочего к труду в его *различении непроизводительного и производительного труда* рассматривается как нечто существующее само по себе, как нечто первозданное, связанное с его личным потреблением лишь в той мере, в какой последнее обеспечивает его существование. При таком подходе потребление рабочим товаров и услуг неизбежно оказывается непроизводительным. "Наибольшая часть общества, – пишет, например, он, – т. е. рабочий класс, принуждена сама для себя выполнять этот непроизводительный труд; но она может взяться за него лишь при условии, что она предварительно поработала "производительно". Рабочий может варить мясо только в том случае, если он произвел заработную плату, которую может заплатить за мясо."[3]

С точки зрения капиталиста – покупателя рабочей силы, рабочий для него всегда выступает лишь в одной и той же роли: в роли продавца самого себя, которому нужно как можно меньше платить. Во времена Маркса, когда на базе внедрения машин упрощались производственные операции, следствием чего было удешевление рабочей силы, создавалась иллюзия, будто ее стоимость представляет величину независимую от потребления рабочего. Последнее постоянно урезывались путем сокращения заработной платы. Поэтому удовлетворение потребностей казалось непроизводительным избытком над тем, что было необходимо для существования как таковой рабочей силы, производящей прибавочную стоимость.

Как подчеркивают английские экономисты, жизненный уровень английских текстильщиков с 1815 г. по 1846 г.

[1] Vice versa *(лат.)* – наоборот, в обратном порядке

[2] Маркс К. Т. Ричард Джонс. 26. Ч. III. С. 449.

[3] Маркс К. Теории о производительном и непроизводительном труде.. С. 148.

неуклонно снижался,[1] что, по-видимому, послужило основанием для утверждений Маркса об абсолютном обнищании пролетариата в качестве одной из постоянных тенденций присущих капитализму. Одним из показателей этого снижения было вытеснение в их потреблении зернопродуктов картошкой, которая до этого считалась едой исключительно бедных ирландцев. Тысячи ткачей хронически голодали, а их дети в поисках съестного рылись в рыночных отбросах. Согласно отчету, представленному в парламент в 1842 г., средняя продолжительность жизни рабочих и их семей в Манчестере составляла всего 17 лет (здесь следует учитывать, что многие из них были дети).[2] Выматываясь на работе, хронически голодая, ютясь в скученных трущобах, они были лишены всех наслаждений, кроме полового и безудержного пьянства. Их жизненный уровень был сведен к максимально возможному физическому минимуму.

История позднее повторилась в условиях тоталитарного социализма. После прихода к власти большевиков российские рабочие также надрывались на работе, хронически голодали, ютились в скученных общежитиях, сараях, землянках и переполненных коммуналках. Причем по мере перехода к тоталитарному социализму эти процессы становились все более масштабными. Основную массу промышленных рабочих составляли тогда выходцы из деревни, способные выполнять лишь простейшие физические операции. Единственно, что их отличало от английских собратьев первой половины XIX в., так это то, что у них не было жизненных привычек, с которыми приходилось расставаться. Они были, как правило, представителями той деклассированной массы сельского населения, которая годами, перебиваясь случайными заработками, хронически голодала, уже привыкнув в деревне к беспросветной жизни в грязи и нищете.[3]

---

[1] См. например, Niemeyer N. and Spalding E. England. A Social and Economic History. L., 1957. P. 23.

[2] Parker M. and Reid D. The British Revolution 1750-1970. L., 1972. P. 170.

[3] См. Иванов Ю. М. Очерки теории и практики тоталитарного социализма М., 1997.

Пока жизненный уровень рабочих оставался чрезвычайно низким, а опосредованные капиталом услуги скорее были исключением, чем правилом (рабочие преимущественно обслуживали себя сами), с точки зрения владельцев капитала их самообслуживание, непосредственно не связанное с производством прибавочной стоимости, было действительно, как правило, непроизводительным. В этих условиях марксово различение производительного и непроизводительного труда имело известное объективное обоснование, подпитывая сложившиеся иллюзии о первичной роли промышленного капитала в деле производства прибавочной стоимости.

Однако к концу XIX века и особенно в XX-ом ситуация изменилась. С зарождением и развитием корпоративного строя жизненный уровень рабочих стал расти. С сокращением рабочего дня возрастала интенсификация усложнявшегося труда, что потребовало роста затрат, обусловленных не только расходованием рабочей силы во время труда, но и ее восстановлением во время отдыха. Стоимость рабочей силы постоянно росла, а вместе со стоимостью росли и опосредованные капиталом услуги, обеспечивавшие высокий доход, а, следовательно, и присвоение прибавочной стоимости его владельцами, что привело к стихийному признанию их производительного характера. Тем самым исчезли последние остатки объективных препятствий для преодоления марксова различения производительного и непроизводительного труда, исходя из непроизводительности труда обусловленного потреблением рабочего.

В этих условиях изъяны его теоретических подходов стали особенно зримо выпирать наружу. Строго следуя своей концепции, Маркс даже покупавшийся рабочим труд, который непосредственно сказывался на качестве его рабочей силы, в частности, обучение производственным операциям или труд по лечению, считался непроизводительным трудом. "Если я покупаю услугу учителя, – пишет он, – или другие покупают ее для меня – не с той целью, чтобы развить мои способности, а с той целью, чтобы приобрести известную сноровку, дающую мне зарабатывать деньги, и, если я при этом действительно что-нибудь усваиваю, что само по себе нисколько не зависит от оплаты учителю выполняемой им услуги, то издержки на это обучение, подобно издержкам на мое содержание, входят в издержки производства рабочей силы. Но особая полезность

этой услуги *нисколько* не изменяет данного экономического отношения; деньги не превращаются здесь в капитал, другими словами, я не становлюсь по отношению к исполнителю услуги, к учителю, капиталистом, не превращаюсь в его хозяина. И поэтому *экономический характер* этого отношения нисколько не зависит от того, излечивает ли меня врач, успешно ли обучает меня учитель, выигрывает ли дело адвокат. Оплачивается здесь услуга как таковая, но по самой ее природе ее результат не может быть гарантирован исполнителем услуги."[1]

Утверждение Маркса о том, что приводимые им виды труда не делают рабочего хозяином исполнителей, верно. Но из этого не вытекает, что их труд непроизводителен. Рабочий здесь действительно не может быть хозяином. Деньги здесь, как правило, превращаются в капитал, например, в капитал государственный, когда услуги оплачиваются не самим рабочим. Если же рабочий их сам оплачивает, то в таком случае это его плата за потребление рабочей силы, принадлежащей учителю, врачу, адвокату и т. д. Однако и в том, и в другом случае мы имеем дело с производительным трудом, необходимым для производства товара рабочая сила.

Границы производительного труда на деле оказались шире, чем их полагал Маркс. В качестве производительного он считает лишь труд рабочего, продавшего рабочую силу собственнику промышленного капитала. Когда же рабочий сам покупает труд, то, по Марксу, такой труд непроизводителен, как и сам капитал, занятый в сфере продажи ему товаров и услуг.

Как мы уже указывали, в различении производительного и непроизводительного труда Маркс разделял точку зрения владельца промышленного капитала. Поэтому для него важно не превращение денег в капитал вообще, а в капитал, непосредственно производящий прибавочную стоимость. Таковым же для него, согласно его терминологии, был лишь капитал, занятый в производстве промышленных и сельскохозяйственных товаров. Только указанный капитал, по его утверждению, был единственной формой существования капитала, функцией которого является не только присвоение

[1] Маркс К. Производительность капитала. Производительный и непроизводительный труд. Т. 26. Ч. 1. С. 415.

прибавочной стоимости или прибавочного продукта, но их создание. Иначе говоря, в данном контексте только промышленный капитал непосредственно создавал прибавочную стоимость, уступая ее долю остальным обладателям капитала в целях увеличения своего собственного производства. "Рабочая сила и рабочее время, – пишет Маркс, – должны быть в известной степени затрачиваемы на процесс обращения (поскольку он является простой переменой формы). Но теперь эта затрата представляется добавочной затратой капитала; часть переменного капитала приходится затрачивать на покупку этих рабочих сил, функционирующих лишь в сфере обращения. Такое авансирование капитала не создает ни продукта, ни стоимости. Оно, pro tanto[1], уменьшает размеры, в которых авансированный капитал функционирует производительно."[2]

Между тем, в действительности первичным обладателем прибавочной стоимости является отнюдь не промышленный капитал, а капитал, превращавший в стоимость (в деньги) созданные для продажи потребительные стоимости товаров и услуг. Естественно, ведущее место в таком капитале принадлежало торговому капиталу, фиксировавшему цены в соответствие с платежным спросом.

Мы уже отмечали, что платежный спрос выражает общественную значимость труда, затраченного при производстве потребительной стоимости, выражает в денежной форме то его количество, которое необходимо обществу для своего потребления. При этом общественно- необходимые затраты труда, как правило, не совпадают с фактическими. Если они выше последних, то весь излишек вместе со средней нормой прибыли достается торговому капиталу, если ниже, то в бедственном положении оказывается, прежде всего, собственник промышленного капитала, прибыль которого вплоть до отрицательной величины оказывается ниже средней.

Марксово объяснение средней нормы прибыли различиями в органическом строении капитала как отдельных промышленных предприятий, так и отраслей в целом несостоятельно. В ее образовании принимает участие не только

[1] Pro tanto *(лат.)* – соответственно

[2] Маркс К. Капитал. Т. 24. С. 151.

промышленный, но и весь капитал, в котором торговому капиталу принадлежит главенствующая роль в распределении прибавочной стоимости между отдельными подразделениями ее общественного производства. Торговый капитал первым присваивает себе прибавочную стоимость, уступая часть ее промышленному капиталу, а не наоборот, как считал Маркс, утверждая, что собственник промышленного капитала уступает часть прибавочной стоимости владельцу торгового капитала во имя увеличения собственного производства прибавочной стоимости.

Примечательно, что у Маркса можно найти не одно утверждение, подводящее к пониманию того, что именно торговому капиталу принадлежит первичная роль в распределении прибавочной стоимости. В частности, он отмечает, что "отношение купеческого капитала к прибавочной стоимости иное, чем отношение к ней промышленного капитала. Последний производит прибавочную стоимость путем непосредственного присвоения неоплаченного чужого труда. Первый присваивает себе часть этой прибавочной стоимости, *заставляя* (курсив наш – Ю. И.) промышленный капитал уступить ему эту часть".[1] Но это, по Марксу, лишь точка зрения торгового капитала, не имеющая отношение к действительности.

Как бы то ни было, в середине XIX века вопрос о главенствующей роли того или иного капитала в распределении прибавочной стоимости еще оставался открытым, поскольку фактические трудовые затраты при общественно средних условиях производства в то время отождествлялись с общественно необходимыми, и, следовательно, увязывались с функционированием лишь промышленного капитала. На раннем этапе уяснения трудового происхождения стоимости такой подход, по-видимому, был неизбежным.

Вся история теоретического осмысления сущности капитала в качестве самовозрастающей стоимости представляет собой историю смены его особых форм, которым приписывалась главенствующая роль в производстве и распределении прибавочной стоимости. Первоначально такая роль приписывалась меркантилистами торговому капиталу, позднее

---

[1] Маркс К. Капитал. Т.25. Ч. 1. С. 322.

их сменили физиократы, считавшими, что только в сельском хозяйстве создается прибавочный продукт. Последних в свою очередь сменили сторонники трудового происхождения стоимости, полагавшие, что только промышленный капитал создает прибавочную стоимость. Их точки зрения придерживался и Маркс. Но все приходит на круги своя. Начав с ведущей роли торгового капитала в самовозрастании стоимости, наука через отрицание отрицания на более позднем витке своего развития снова пришла к первоначальному выводу, вобрав лучшие достижения отрицавших его в прошлом научных течений.

Для понимания того, что торговый капитал определяет размеры прибыли всех подразделений капитала, распределяя среди них прибавочную стоимость, независимо от органического строения капитала, в середине XIX века еще не было объективных предпосылок. Они возникли лишь с появлением общественного капитала в его корпоративных формах, стремившегося ликвидировать существование независимых от него торговых посредников и продавцов услуг.

Корпорация через свои "родственные" предприятия и предприятия зависимых от них дилеров с их сетью частных посредников сама диктует цены (в том числе, если возможно, и монопольные) потребителям, распределяя среди зависимых от нее подразделений прибавочную стоимость в форме прибыли. В условиях непосредственной зависимости от корпорации "свобода мелкого предпринимателя, по выражению Дж. Гэлбрейта, – это свобода человека, которого до смерти заклевали утки".[1]

В таких случаях частный предприниматель – лишь звено обширной корпоративной цепи. Его хозяйство – лишь составная часть всемогущей корпоративной организации, что неизбежно накладывает печать последней на функционирование капитала владельца. С этой точки зрения, указанный капитал можно рассматривать в качестве неразвитой ячейки корпорации, соответствующей той стадии ее становления, когда последняя еще не утратила черты частной собственности. Если это учитывать, то тогда отчисления от

---

[1] Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М., 1979. С. 108.

частного дохода владельца, которые он из прибыли тратит на себя, действительно можно рассматривать по аналогии с отношениями наемных работников в корпорации в качестве заработной платы за свой труд.

Подобные представления сложились еще во времена Маркса, но для них тогда пока не было объективного основания, кроме наметившейся общей тенденции вытеснения капиталиста из сферы управления наемными работниками. В этой связи Маркс писал: "Эксплуатация производительного труда стоит усилий для самого капиталиста или других лиц, которые действуют от его имени... Поэтому в его голове необходимо возникает представление, что его предпринимательский доход не только не находится в какой-либо противоположности наемному труду, не только не является просто неоплаченным чужим трудом, а, напротив, сам есть не что иное, как *заработная плата*, плата за надзор, wages of superintedence of labour, более высокая плата, чем заработная плата обыкновенного наемного рабочего 1) потому что это более сложный труд, 2) потому что он сам выплачивает себе заработную плату".[1]

На Западе в условиях развитого рынка уже давно сложилась корпоративная организация продаж и услуг. В России же, где рынок еще далек от западных образцов, независимые посредники, реализующие корпоративные товары и услуги, пока продолжают существовать, присваивая в ущерб корпорациям львиную долю прибыли, а, следовательно, и прибавочной стоимости.

Каждый товар есть потребительная стоимость. Маркс прав, когда пишет: "Товар есть, прежде всего, внешний предмет, вещь, которая благодаря своим свойствам удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Природа этих потребностей, порождаются ли, напр., последние желудком или фантазией, ничего не изменяет в деле."[2] Полезность делает его потребительной стоимостью.

Человек, как и всякий товар, обладает множеством полезностей, потребительных стоимостей, в том числе совершать определенные производственные операции,

[1] Маркс К. Капитал. Т. 25. Ч. 1. С. 418.

[2] Там же Т. 23. С.

оказывать различные требующие определенной сноровки услуги – петь, танцевать, играть на музыкальных инструментах, заниматься сексом, решать юридические вопросы и т. п. Но его способности удовлетворять разнообразные потребности, при реализации которых расходуется его жизненная энергия, только тогда становятся товаром, когда обмениваются на капитал, *всегда* извлекающий из этого обмена прибавочный труд. В таких случаях, обмениваясь на деньги, его способности производить прибавочную стоимость из потенциальных становятся реальными. В результате обмена он превращается в *общественно-необходимую* рабочую силу, потребление которой создает прибавочную стоимость. Утрачивая качественные различия, его конкретный труд в своей количественно измеряемой деятельности порождает прибавочную стоимость.

Насколько указанный обмен в условиях рынка становится решающим для обладателя способностей к труду, можно судить по тем трагедиям, которые мы наблюдаем ежедневно в тех случаях, когда предложения труда не могут найти своего покупателя. Правда, отдельные виды труда обмениваются на капитал непосредственно в своей предметности, например, труд художника продающего картины. Но это происходит тогда, когда индивидуальный труд через предметность еще должен доказать свой общественно-необходимый характер. Иначе говоря, обладатель его предметности еще должен найти покупателя результата своего труда, чтобы иметь возможность получить хотя бы часть необходимой ему прибавочной стоимости. В подобных отношениях не рабочая сила является товаром, а предметность, воплощающая затраты ее труда.

Производимый корпорациями обмен капитала на рабочую силу всегда производится в целях извлечения прибыли. Причем этот обмен может происходить одновременно как в денежной, так и натуральной форме, когда помимо денежной оплаты компании предоставляют своим работникам различного рода услуги натурой. Но независимо от этого все наемные работники прямо или косвенно участвуют в создании прибавочной стоимости. А так как корпоративное производство является непосредственно общественным, то в ее создании участвуют две группы наемных работников. Одни из них создают прибавочную стоимость непосредственно своим трудом, другие организуют их работу.

В процессе производства потребление конкретного труда первых непосредственно становится переменным капиталом, создающим стоимость сверх стоимости рабочей силы нанятого работника. С точки зрения капитала, само содержание труда безразлично. Решающее значение имеет только количественная сторона: насколько возникающая стоимость превышает затраты на содержание создающего ее работника.

Другая важная черта труда наемного работника, непосредственно создающего прибавочную стоимость, заключается в том, что его конкретный труд, труд в текущем состоянии, овеществляясь, либо обретает предметность в создаваемых для продажи товарах либо непосредственно в потребителях. Как известно, по Марксу, только труд, воплощенный в предметность, может быть производительным трудом независимо от того, является ли он физическим или интеллектуальным. Однако его предметность при этом не простиралась на личность потребителя.

"Поскольку мы отвлекаемся от самой рабочей силы, – пишет он, – производительный труд сводится к такому труду, который производит товары, материальные продукты, изготовление которых стоило определенного количества труда или рабочего времени. В числе этих материальных продуктов включены все произведения искусства и науки, книги, картины статуи и т. п., поскольку они существуют как вещи".[1] В корпорациях его результатом может быть, например, прибор, созданный работающим по найму ученым и запатентованный компанией, рекламный продукт, продукт труда программиста и т. д. Иначе говоря, всякий интеллектуальный труд наемного работника, создающий предметность является производительным.

Другое дело труд наемных работников, занятых в организации производства. Их конкретный труд, труд в текущем состоянии, тоже обеспечивает производство прибавочной стоимости и поэтому является производительным. Маркс прав, когда пишет: "К числу этих производительных работников (речь идет о работниках производящих прибавочную стоимость – Ю. И.) принадлежат все те, кто так или иначе участвует в производстве товара, начиная с рабочего в собственном смысле

[1] Маркс К. Теории о производительном и непроизводительном труде. Т. 26. Ч 1. С. 155.

слова и кончая директором, инженером (в отличие от капиталиста)."[1]

Однако в отличие от труда рабочего *конкретный* труд директора не овеществляется в предметности, не овеществляется в товарах и услугах, и, следовательно, непосредственно не создает никакой стоимости. Его труд необходим лишь для того, чтобы другие создавали прибавочную стоимость. Естественно, возникает вопрос: за счет чего тогда оплачивается такой труд. Именно по поводу его решения сегодня так ожесточенно ломаются копья в наших научных баталиях. Апологеты директората доказывают, что труд, обусловленный организацией производства, непосредственно создает стоимость. Их противники руководствуются, прежде всего, отрывочными замечаниями Маркса.

Маркс верно отмечал, что проблема оплаты наемного труда управленческого персонала впервые была успешно решена А. Смитом, обобщавшим практику владельцев мануфактур. "Часть заработной платы на основе капиталистического способа производства, – указывает он, – выступает как *интегральная составная часть прибыли* (курсив наш – Ю. И.). Эта часть, как правильно установил уже Смит, выступает в чистом виде, самостоятельно и совершенно обособленно, с одной стороны, от прибыли (как суммы процента и предпринимательского дохода), с другой стороны, – от той части прибыли, которая остается за вычетом процента как так называемый предпринимательский доход, выступает в форме содержания управляющего в таких видах предприятии, размер и т. д. которых допускают такое разделение труда, что можно установить особую заработную плату для управляющего."[2]

Не подлежит сомнению, что рабочая сила директората обладает стоимостью. Причем затраты на ее создание чрезвычайно высоки. Как правило, они выходцы из состоятельных семей. Как считает международный консультант Дож. Коул, доля тех среди них, кому удается выбиться "из грязи в князи", не более трех процентов. Привилегии их происхождения дополняются привилегиями образования.

[1] Там же С. 138.

[2] Маркс К. Капитал. Т. 25. Ч. 1. С. 422.

Например, 86% высших руководителей корпораций посещали один из трех частных университетов - Иель, Гарвард и Принсетон, где обучение стоит в два-три раза дороже, чем в других заведениях.[1]

Однако с продажей их рабочей силы, последняя не превращается в капитал. Иначе говоря, не становится частью самовозрастающей стоимости, поскольку возмещается из создаваемой другими работниками прибыли. Тем самым, как отмечает Энгельс, "образуется класс, освобожденный от непосредственно производительного труда (имеется в виду труда, создающего прибавочную стоимость – Ю. И.) и ведающий такими общими делами общества, как управление трудом, государственные дела, правосудие, науки, искусства и т. д. Следовательно, в основе деления на классы лежит закон разделения труда."[2] С этой точки зрения труд директората действительно не отличается от труда тех, кто занимается, например, государственными делами, правосудием и т. д. Он необходим для производства прибавочной стоимости, но оплачивается за ее счет в виде отчислений от прибыли, и потому непроизводителен.

В обществе, целью производства которого является прибавочная стоимость (а иного в условиях рынка не дано), производительным трудом может быть только такой труд, который непосредственно ее создает. Даже труд, который непосредственно создает стоимость без прибавочной стоимости, здесь считается непроизводительным. "Если бы рабочего дня, – обоснованно указывает Маркс, – хватало только на поддержание жизни работника, т. е. на воспроизводство рабочей силы, то, абсолютно говоря, труд был бы производительным, так как он воспроизводил бы, т. е. постоянно возмещал бы, потребленные стоимости (сумма которых равна стоимости его собственной рабочей силы). Но он не был бы производительным в капиталистическом смысле, так как не производил бы никакой прибавочной стоимости. Он не производил бы на деле никакой *новой стоимости,* а лишь возмещал бы прежнюю; он

[1] См. Эпштейн С. Капитаны большого бизнеса... С. 22, 24.

[2] Энгельс Ф. Развитие социализма от утопии к науке Т. 19. С. 225-226.

потреблял стоимость в одной форме, чтобы воспроизвести ее в другой."[1]

Сказанное правомерно как для капиталистического, так и для социалистического общества, поскольку целью обоих является производство прибавочной стоимости. И здесь, и там те, кто, возмещая лишь "прежнюю", не производят никакой "*новой стоимости*", составляют так называемое застойное перенаселение, представленное социально опустившимися хронически безработными, уже утратившими навыки к систематическому труду, которые в своей массе, чтобы выжить, способны лишь от случая к случаю выполнять простейшие операции.

В странах с развитой рыночной экономикой они концентрируются главным образом в крупных городах, существуя в основном за счет государственного и благотворительного вспомоществования. В условиях широкого наплыва мигрантов, готовых выполнять самые низкооплачиваемые работы, труд рассматриваемых безработных становится вообще никому не нужным, поскольку они претендуют на привычную у себя на родине высокую оплату своего случайного труда. Подобно тому, как наверху социальной лестницы рыночного социализма имеется незанятый никаким трудом слой, представленный теми, кто живет исключительно за счет доходов от акций, банковских процентов и т. д., так и в самом ее низу имеется свой непроизводительный слой, живущий главным образом за счет государственных и благотворительных подачек.

Иначе решалась судьба непроизводительного населения низов в аграрных странах тоталитарного социализма, где оно концентрировалось главным образом в деревнях. Его судьба ужасна. Крестьян, которых не могла производительно поглотить рождавшаяся тоталитарная экономика, сознательно морили голодом, конфискуя зерно, как было, например, в Советском Союзе в 1932-1933 гг., либо насильно высылали в концентрационные лагеря, главная задачей которых было в кратчайшие сроки выжать максимально возможное количество прибавочного труда. Согласно оценкам первого пятилетнего

[1] Маркс К. Теории о производительном и непроизводительном труде. Т. 26. Ч. 1. С. 134.

плана, излишнее аграрное население равнялось 8-9 млн. чел.[1] По данным Д. Волкогонова, в годы раскулачивания было репрессировано "8,5-9 млн. российских мужиков, их жен, детей и стариков", из которых половина была уничтожена в течение первого года.[2] Остальные продолжали умирать в лагерях либо в безлюдных районах, куда их насильственно выселяли. Вместе с погибшими от голода в 1932-1933 гг. число жертв политики ликвидации аграрного перенаселения составило порядка 10 млн. чел., что было больше, чем потери населения страны в годы гражданской войны, когда погибло 8 млн. чел. Причем в основной своей массе это были наиболее трудолюбивые крестьяне, ставшие непроизводительными в результате проводившейся политики коллективизации.

В отличие от индустриальных стран Запада Советский Союз не знал безработицы в городах, о чем с таким торжеством вспоминают сегодня коммунисты, доказывая преимущества тоталитарного социализма. Секрет здесь прост: те, кто не трудился либо не хотел трудиться на предприятиях "единой фабрики", выселялись для "перевоспитания" в концентрационные лагеря либо в места весьма отдаленные. Все "великие стройки коммунизма" воздвигались с широким использованием труда заключенных.

С переходом к рынку в крупных российских городах появился новый непроизводительный слой, представленный бомжами, уже утратившими как способность к систематическому труду, так и желание трудиться. В поисках съестного они роются в помойках, перебиваются сбором бутылок, макулатуры, подаяниями, мелкими преступлениями и т. д., представляя наиболее опустившуюся часть городского населения, проживающего в беспросветной нужде и нищете.

Наконец, сегодня мы имеем новый слой непроизводительного с корпоративной точки зрения населения, не имевший аналога в прошлой истории. Речь идет о так называемом неформальном секторе, существующим во всех странах с рыночной экономикой. В этом секторе занято

[1] Пятилетний план народнохозяйственного строительства СССР. Т. II. Ч. 2. М., 1929. С. 8.

[2] Волкогонов Д. Ленин. Политический портрет. Книга II. М., 1994. С. 169.

множество людей. Далеко не все из них непосредственно связаны с криминалом – воровскими бандами, проституцией, организацией нелегальных азартных игр, распространением наркотиков и т. д. Большинство занята в торговле и производстве услуг, продавая с рук, лотков и автомашин, обеспечивая, например, частные перевозки грузов и пассажиров.

Однако создаваемая ими прибавочная стоимость ускользает как от корпоративного, так и государственного капитала. Ни тому, ни другому она не приносит прибылей и налогов. С точки зрения общественного капитала, возникающие здесь доходы считаются непроизводительными, а сам неформальный сектор – криминальным.

Те, кто в нем трудятся, часто обладают капиталом, но этот капитал частный, функционирующий независимо от общественных форм капитала, зачастую конкурирующий с последними, и потому поставленный вне закона . Занятия тех, кто в нем трудятся, считаются криминальным и как таковые подлежат штрафам, запрещениям заниматься предпринимательством, конфискации имущества и т. п. Складывающиеся здесь имущественные отношения, как и отношения с наемными работниками, регулируются не законом, а грубым насилием организованных уголовных банд, присваивающих львиную долю прибавочной стоимости, которые опираются на коррумпированную поддержку местных властей. Эти же банды привлекаются и для внезаконных разборок между корпорациями.

В условиях российского тоталитарного социализма отрицание частного предпринимательства во имя защиты интересов общественного производства "единой фабрики" решалось его абсолютным уничтожением посредством жесточайшего государственного насилия. В условиях рыночного социализма эта же задача защиты общественного производства также решается посредством государственного насилия, но более мягкого по сравнению с прошлым и, к тому же, выборочного, исходя из того, является ли или нет хозяйство того или иного предпринимателя ячейкой корпоративной либо государственной сети.

С развитием корпоративного строя, начиная с конца XIX века, марксистское различение производительного и непроизводительного труда в индустриально развитых странах

Запада на основе постулатов теорий полезности либо ревизии учения Маркса повсеместно объявлялось химерой, приспосабливавшей его учение к новым нуждам директората. В России в это время марксистское движение еще только зарождалось. Тем не менее, и здесь, несмотря на заверения в верности марксистскому учению, последнее подвергалось коррективам, отвергающим указанное различение. Тенденция отрицания существования производительного и непроизводительного труда имела глобальный характер. Не избежала ее и Россия.

В 1897 г. А. А. Богданов опубликовал свой знаменитый "Краткий курс экономической науки"[1], переиздававшийся впоследствии множество раз как до, так и после революции. Его выход в свет Ленин приветствовал восторженной рецензией, в которой писал: "Книга г-на Богданова представляет замечательное явление в нашей экономической литературе; это не только "не лишнее" руководство в ряду других (как "надеется" автор в предисловии), но и положительно лучшее из них."[2]

"Краткий курс" фактически излагал экономическое учение Маркса. Критические замечания Ленина не выходили за рамки тех вопросов, относительно которых, по его мнению, следовало бы сказать несколько подробнее, включая факты из истории российского капитализма. Он и позже оставался в стороне от участия в дискуссии относительно существования производительного и непроизводительного труда, закоперщиком которой со своим "Кратким курсом" был А. А. Богданов.

В этой связи А. А. Богданов писал: "В науке с давних пор укоренилось разделение общественно-полезного труда на "производительный" и "непроизводительный". Производительным называют труд, создающий материальные предметы, непроизводительным – труд, продукты которого нематериальны, например, труд рабочего и труд лектора... В таком виде разграничение нельзя признать научным. Можно дать ему иную формулировку, в научном смысле более удовлетворительную; называть производительным всякий

---

[1] Богданов А. Краткий курс экономической науки. М., 1897.

[2] Ленин В. И. А. Богданов Краткий курс экономической науки. М., 1897. Изд. кн. склада А. Мурановой. Т. 4. С. 35.

общественно-полезный труд, производящий *материальные изменения* во внешней природе."[1]

Здесь вряд ли стоит останавливаться на неточностях критерия "укоренившегося в науке деления" производительного и непроизводительного труда. Для нас важно другое: А. А. Богданов утверждает, что само деление "не было бы полезно для науки, для исследования закономерностей и явлений"[2], а также то, что он называет "общественно-полезным (иначе говоря, производительным – Ю. И.) всякий труд, который нужен обществу, удовлетворяет ли он потребности насущные или второстепенные, естественные или искусственные: труд земледельца и ювелира, учителя или слуги не различаются с этой точки зрения."[3]

Тем самым, стирались различия между теми, кто, трудясь, производил прибавочную стоимость и теми, кто существовал за ее счет. Отсюда и рассуждения А. А. Богданова, порой причислявшего директорат к рабочему классу. "Сравнительно обособленное положение в производстве, – писал он, – продолжает занимать высшая группа наемных рабочих, так называемый интеллигентный персонал – директора фабрик, начальники мастерских, бухгалтеры, ученые механики, технологи и т. д. Это представители сложного труда в машинной организации производства. Работа их по преимуществу организаторская – общее управление и общий контроль за деятельностью рабочих и действием машин. Интеллигентный персонал – группа сравнительно немногочисленная. И эту группу машинное производство в своем развитии стремится сблизить, уравнять с прочими наемными работниками."[4]

Обобщая теорию и практику директората под углом зрения общественной полезности труда, А. А. Богданов сознательно элиминировал категорию непроизводительного труда. Если следовать его утверждениям о том, что производителен всякий труд, необходимый обществу, то тогда производительным становится всякий труд, обусловленный

---

[1] Богданов А. Краткий курс экономической науки. С - Петербург, 1899. С. 2.

[2] Там же. С. 3.

[3] Там же. С. 1.

[4] Там же. С. 245.

выполнением любой общественной функции, например, труд военного, выжигающего ниву по приказу командования, или палача, исполняющего судебные приговоры. Таким образом, задолго до революции намеренно стирались различия между теми, кто создавал прибавочную стоимость и теми, кто существовал за их счет. В этом же качестве выразителя интересов директората А. А. Богданов внес позднее выдающийся вклад в разработку принципов организации производства.

Как выразитель интересов директората он не был одинок. В частности, его точку зрения разделял В. Базаров, который писал: ""производительной деятельностью" или "производительным трудом" мы называем всякую целесообразно направленную затрату человеческой энергии, имеющую своим объективным результатом удовлетворение известной общественной потребности. Другими словами, труд должен быть призван производительным, когда продукты его являются "потребительной " ценностью, и при том не индивидуальной только, но *общественной* потребительной ценностью."[1]

В дискуссии о производительном и непроизводительном труде участвовали как "знатоки" марксизма, так и те, кто не причислял себя к его лику. Ее примечательная черта заключалась в том, что, несмотря на различия подходов, ее участники в подавляющем большинстве отстаивали интересы директората. В этой связи, например, для читателя могут представлять интерес рассуждения С. Слонимского, иронизировавшего по поводу устремлений "экспроприировать экспроприаторов". "Положение представителей высших и сложных форм труда остается неясным, – писал он. – С одной стороны, от них зависит весь успех промышленных предприятий, а с другой, – они существуют на счет прибавочной ценности, создаваемой простыми рабочими, и, следовательно, не могут обойтись без эксплуатации их наравне с капиталом. Оттого и заключительный практический вывод, что "экспроприаторы должны быть экспроприированы", оказывается фальшивым, так как, по объяснению самого Маркса, никогда не будет устранена необходимость содержать

[1] Базаров В. Труд производительный и труд, образующий ценность. С-Петербург, 1899. С. 6.

многочисленные разряды лиц, прямо или косвенно участвующих в производстве и сбыте товаров, в качестве заведующих фабриками и заводами, ученых, техников и специалистов, бухгалтеров, кассиров, конторщиков, надзирателей, всевозможных деятелей по перемещению и продаже произведенных изделий и продуктов."[1] Как известно, сам Маркс пытался разрешить указанное противоречие посредством полной ликвидации рынка.

Мы уже отмечали, что революция 1905 г и последовавшие политические события отодвинули рассматриваемые вопросы на задний план. Они вновь стали злободневными после победы Октябрьской революции, приведшей к власти директорат. Отказывавшиеся признать марксизм экономисты высылались из страны. Публичное толкование экономической теории Маркса вне рамок компартии было запрещено. Научное обсуждение возникавших экономических проблем было сосредоточено в Социалистической академии, призванной, по замыслам ее устроителей, стать "Интернационалом ученых". Позднее академия была переименована в Коммунистическую. В ней были собраны наиболее "проверенные" научные кадры, апробированные в горниле революции и гражданской войны.

Одной из их главных задач было дать теоретическое обоснование отсутствия прибавочной стоимости при социализме, вместе с отрицанием которой отпадала проблема выделения производительного и непроизводительного труда. Они, в частности, утверждали, что проблема прибавочной стоимости, как и различение марксизмом производительного и непроизводительного труда, правомерно только при анализе капитализма. "Проблема производительного труда, – писал, например, И. Вайнштейн, – является специфической проблемой *данного* (имеется в виду капиталистического – Ю. И.) общества, за пределами которого она не существует".[2]

На этом основании делался вывод, что при социализме весь труд рабочего является необходимым без примеси прибавочной доли. "Маркс, – писал С. Бессонов, – *устраняет само понятие*

[1] Экономическое учение Карла Маркса. Изложение и критический разбор Л. Слонимского. С-Петербург, 1898. С. 136.
[2] Вайнштейн И. Эклектическая экономика и диалектика//Под знаменем марксизма. М. 1924, № 4. С. 177.

прибавочного труда для социалистического общества и переходного к нему периода... *Устранение капиталистического производства позволит ограничить рабочий день необходимым трудом*. При этом, однако, при прочих равных условиях необходимый труд должен расширить свои рамки. С одной стороны, условия жизни рабочего должны стать богаче, его жизненные потребности должны вырасти. С другой стороны, пришлось бы причислить к необходимому труду часть теперешнего прибавочного труда, именно тот труд, который требуется для образования общественного запасного фонда и фонда накопления."[1]

Но если весь труд рабочего необходимый, если он не создает прибавочной стоимости, то нет классов и социальных групп, существующих за ее счет. Это служило аргументом для пошлых рассуждений о том, что в условиях социализма директорат является частью рабочего класса, создающего всеобъемлющий необходимый продукт.

Указанные выводы при поддержке партийного руководства прочно утвердились в официальных изданиях конца 20-х гг., став позднее основополагающими в теории тоталитарного социализма. Вульгарные утверждения о том, что государственный аппарат возглавляют представители рабочего класса, обладающего собственностью на средства производства, утверждение о том, что весь продукт создаваемый в стенах "единой фабрики" является необходимым, уже в 20-х гг. прочно утвердились в качестве основополагающих постулатов экономических представлений, пропагандировавшихся коммунистической партии.

В месте с тем, в связи с ликвидацией нэпа и переходом к тоталитарному социализму, в эти представления в 30-х гг. было внесено ряд новшеств. Дело в том, что в 20-х гг. официальные теоретики марксизма полагали, что с переходом к социализму окончательно исчезнет рынок. В действительности же, хотя и в урезанном виде, он продолжал существовать, обслуживая главным образом потребление тех, кто трудился в стенах "единой фабрики". Для последней их потребление было

---

[1] Бессонов С. "Капитал" Маркса в свете современных экономических проблем.//Под знаменем марксизма. 1927. № 7-8. С. 107.

непроизводительными издержками производства социалистических накоплений. В этих условиях Смито-Марксовые представления о производительном и непроизводительном труде, следовавшие точке зрения владельцев капитала, получили новую жизнь: торговля и услуги населению были объявлены непроизводительными занятиями, став тем самым теоретическим обоснованием сокращения потребления масс, занятых в тоталитарной экономике.

Но в мире все преходяще. Не выдержав напора порожденных рынком потребностей, рухнула "единая фабрика". Возникли новые реалии, требовавшие их переосмысления в интересах директората. В многочисленных изданиях, наряду со скупыми упоминаниями существования марксизма, стали популяризироваться "герои" маржиналистской революции. С этой точки зрения, особый интерес представляет книга С. В. Брагинского и Я. А. Певзнера "Политическая экономия. Дискуссионные проблемы, пути обновления"[1], авторы которой объявили марксизму открытую войну.

Согласно утверждениям этих авторов политическая экономия уже больше не изучает производственные отношения, она лишь "наука, основанная на здравом смысле", изучающая в первую очередь "принципы выбора путей использования ограниченных ресурсов, имеющих альтернативные возможности применения."[2] Иначе говоря, политэкономия объявлялась наукой, предмет которой не производственные отношения, а решение, исходя из соотношения спроса и предложения, чисто производственных задач, которые в повседневной жизни на практике решает директорат. Что касается остального, то это, как полают авторы, от лукавого.

Естественно, при таком подходе не может быть места для дефиниций производительный и непроизводительный труд. "То, что именуется трудом, – пишут С. В. Брагинский и Я. А. Певзнер, – не может быть непроизводительным, а то, что является непроизводительным, не может именоваться трудом. Прогрессивность общества в большей степени определяется тем, какая часть труда обращается на удовлетворение естественных,

---

[1] Брагинский С. В., Певзнер Я. А. Политическая экономия. Дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991.
[2] Там же. С. 5.

нормальных потребностей, вытекающих из природы человека и, помимо иных аспектов, концепция деления труда на "производительный" и "непроизводительный труд" выбивает почву из-под анализа оптимальных пропорций структуры воспроизводственного процесса, обеспечивающих его максимальную производительность и эффективность."[1]

Ох, уж эти "естественные, нормальные потребности"! Для бомжа любой уголок под крышей удовлетворяет его насущные "естественные, нормальные потребности" не меньше, чем бывшие апартаменты Брежнева удовлетворяют те же потребности Хасбулатова, точно также как ватник, который еще можно встретить в глухой деревне и который наши мудрые авторы почему-то не желают носить. Что же касается концепции деления труда на производительный и непроизводительный труд, то она действительно не имеет никакого отношения к "анализу оптимальных пропорций структуры производственного процесса, обеспечивающего его максимальную производительность и эффективность", поскольку фиксирует лишь тот несомненный факт, что труд является непроизводительным в тех случаях, когда он не создает никой стоимости и, следовательно, те, кто занимаются таким трудом, существуют за счет прибавочной стоимости, созданной другими.

Именно этот факт и пытаются опровергнуть С. В. Брагинский и Я. А. Певзнер, доказывая, что прибавочная стоимость, как и прибыль, суть явления аномальные. "В условиях равновесия спроса и предложения, – пишут они, – и полной мобильности ресурсов при совершенной конкуренции исчезает (становится равной нулю) не только прибавочная стоимость, но и прибыль (сверх необходимого вознаграждения за управленческий труд). Следовательно, источником последней могут служить либо ситуация неравновесия, либо нарушение условий совершенной конкуренции и мобильности ресурсов."[2] Такой вывод сегодня отвечает интересам, прежде всего, красных директоров, ратующих за то, чтобы их прибыль признавалась равной нулю и тем самым освобождалась от налогов.

[1] Там же. С. 34.
[2] Там же. С. 183.

Естественно, те, кто отрицают существование прибавочной стоимости, отрицают и существование порождающего ее товара рабочая сила. "Речь идет, – пишут С. В. Брагинский и Я. А. Певзнер, – не о стоимости рабочей силы, а о *стоимости услуг, предоставляемых этой рабочей силой* (услуг труда). При капитализме в отличие от рабовладения и крепостного права рабочая сила сама по себе не является предметом купли-продажи (раб и крепостной систематически сами себя не продают – Ю. И.), продаются только ее услуги на определенное, обговоренное контрактом время. Рабочий при этом остается хозяином самого себя. Если признать, что заработная плата устанавливается путем рыночного согласования спроса и предложения в рамках общего равновесия, марксово разграничение стоимости продукта труда и стоимости рабочей силы теряет свое значение."[1]

Итак, наши авторы считают главным продажу "услуг труда", которые, следовательно, обладают стоимостью. Но "услуги труда" – это потребление конкретного труда, непосредственно ничего не стоящего потребителю. Стоимостью обладает лишь рабочая сила, которая посредством своей продажи делает возможным такое потребление. С. В. Брагинскому и А. Я. Певзнеру этот кунштюк нужен лишь для того, чтобы доказать, что всякий конкретный труд, в том числе и директората, в качестве "услуги" обладает стоимостью и, следовательно, все, кто трудятся, живут исключительно за счет собственного труда.

Впрочем, все это только присказка к утверждению о том, что каждому причитается свое в зависимости от оказываемых обществу услуг. "В теории общего равновесия, – пишут С. В. Брагинский и Я. А. Певзнер, – ... "работает" не один фактор (т. е. рабочая сила), а множество разных факторов: многочисленные виды услуг труда, различные средства производства (естественные ресурсы и то, что создано трудом) и предпринимательский фактор, под которым подразумевается управление производством. В условиях равновесия между спросом и предложением стоимость услуг всех факторов (в том числе и услуг рабочей силы) соответствует их предельной производительности, т. е. вкладу в производство продукта (стоимости). Именно эта стоимость и выплачивается рабочему –

[1] Там же. С. 185.

продавцу услуг труда. Тот же самый принцип действует и при оплате других производственных ресурсов. Иначе говоря, владелец каждого из факторов производства получает ровно столько, сколько добавило к выходу продукции его участие в производственном процессе. И наоборот, вся произведенная стоимость может и должна быть отнесена при этих предпосылках на счет того или иного фактора, полностью "вменена" им, и чистой прибыли в ее значении превращенной прибавочной стоимости не остается."[1]

Под видом новейшей "теории общего равновесия" здесь фактически повторяются уже знакомые читателю старые пошлости Бем-Баверка, который еще в конце XIX в. пытался развенчать "теорию эксплуатации" Маркса. Пользуясь тем, что о Бем-Баверке наша публика почти ничего не знает, его идеи теперь преподносятся порой без упоминания его имени в качестве новейших достижений экономической мысли с одной лишь целью: развенчать в интересах директората наследие Маркса. Но развенчивать наследие Маркса с позиций директората – бесплодное в научном отношении занятие, выхолащивающее его лучшие, наиболее ценные для науки мысли. Марксистский анализ экономического строя капитализма до сих пор в целом остается непревзойденным вместе с анализом ряда непреходящих закономерностей развития общественных отношений в условиях рынка.

Другое дело, когда сам Маркс пытается с позиций директората обрисовать грядущий для него строй тоталитарного социализма. В таких случаях он сплошь да рядом становится беспомощным, заявляя, например, что с экспроприацией частного капитала труд по надзору утратит "свой антагонистический характер", ибо управляющий фабрикой станет оплачиваться рабочими, а не являться по отношению к ним представителем капитала."[2] О том, кто кому платит, сегодня вряд ли у кого-то могут возникнуть сомнения.

На Западе теории предельной полезности уже давно считаются пройденным этапом развития экономической науки.[3]

---

[1] Там же. С.187.

[2] Маркс К. Капитал. Т. 25. Ч. 1. С. 426.

[3] См., напр., Alternatives to Economic Orthodoxy. A Reader in Political Economy. N. Y., 1987.

На ее небосклоне, как всегда, вспыхивают и гаснут новые звезды. Тем не менее, устойчивый интерес к марксистскому наследию сохраняется. Например, во второй половине прошлого века в книжных магазинах США хорошо раскупались работы Маркса, Энгельса, Ленина, Розы Люксембург, Грамши, Мао Дзе Дуна и др. Об интересе к марксизму свидетельствует и тот факт, что к 1967 г. здесь были опубликованы на английском языке все три тома капитала, а в 1988 г. здесь же был издан четырехтомник "Политэкономия Карла Маркса: критические оценки"[1]

При всех различиях критических оценок наследия Маркса их, пожалуй, объединяет одно – признание того, что его учение составило определенную эпоху в истории экономической мысли. Диапазон же самих оценок чрезвычайно широк, начиная от полного отрицания принципиально нового вклада в развитие экономической науки, до признания ценности отдельных сторон многогранного наследия Маркса.

Типичным примером отрицания принципиально нового вклада в развитие экономической науки могут служить, в частности, рассуждения П. А. Самуэлсона, который писал: "Давайте будем честными детьми и спросим, действительно ли император одет и его одежды соответствуют грандиозным теоретическим образцам. Уточним, был ли Маркс прав в качестве предсказателя судьбы викторианского капитализма? Не было обнищания ли рабочего класса, которое, как он полагал, произойдет, исходя из постулатов трудовой теории стоимости и собственных наработок теории прибавочной стоимости. Как пророк Маркс был на редкость несостоятелен, как и на редкость бесполезна созданная им схема в тех случаях, когда ему приходилось решать ключевые вопросы. Сказанное не отрицает точку зрения Джоан Робинсон, утверждавшей, что его пророчества имели определенную пропагандистскую ценность."[2]Подобные утверждения весьма обыденны. Имя Маркса до сих пор пугает тех, чьим идеал остается мир наживы, который у нас в массовом сознании обычно ассоциируется исключительно с миром капитализма.

---

[1] Karl Marx's Economics: Critical Assessments. London, New York, Sydney, 1988.

[2] Там же. С. 112-113.

Вместе с тем, в тех же Штатах существует немало отнюдь не считающих себя марксистами специалистов, которые признают научную значимость отдельных выводов марксистского учения, в том числе и выводов о классовых отношениях в противовес примитивной доктрине "естественной гармонии интересов", которой сегодня с таким восторгом упиваются наши доморощенные маржиналисты. Вот что, в частности, пишет по этому вопросу Герберт Джинтис: "Симметрия обмена труда и обмена товаров в неоклассической теории (она же теория предельной полезности – Ю. И.) предполагает, что структура зарплаты должна отражать предпочтение рабочих выполнять ту или иную работу так же, как структура цен отражает предпочтения выбора товаров потребителем. Наша модель, однако, предполагает, что никакая совокупность предпочтений рабочего не может сказаться таким образом, чтобы стать в производстве угрозой для капиталистического контроля независимо от того, как бы дешево не приобретался труд. Группа рабочих может соглашаться работать на удовлетворяющих их условиях (т.е. контролировать свою работу) за уменьшенную зарплату, но нет гарантий, что эта же зарплата будет превалировать в будущем, когда рабочая солидарность и контроль глубоко проникнет в организационную структуру. В заключение я хочу сказать, что марксистская теория производства, включающая классовые отношения вообще и труд/рабочую силу в особенности играет фундаментальную роль, обеспечивая превосходный базис для понимания общественных отношений производственного процесса."[1]

Будучи в Америке и не собираясь возвращаться в коммунистическую Россию, где он никогда бы не мог стать выдающимся ученым, Леонтьев еще в 30-х гг. "отмечал замечательный вклад Маркса в разработку теории капиталистических кризисов и воспроизводства капитала. "Современный анализ бизнес-цикла, – писал он, – несомненно обязан марксистскому экономическому учению. Вряд ли будет преувеличением утверждать, что три тома "Капитала" внесли больший вклад, чем любая другая работа в решение проблемы

[1] Gintis H/ The Nature of Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production// Alternatives to Economic Orthodoxy... P. 84-85.

проходящей экономической дискуссии... Значение марксистской экономической концепции для современной теории бизнес-цикла заключается, как бы то ни было, в известной схеме Маркса капиталистического воспроизводства. Разумная дискуссия относительно производственных колебаний должна базироваться на теоретической модели, раскрывающей коренные структурные характеристики существующей экономической системы. В этой сфере оригинальный вклад постмарксистского изучения экономики сомнителен. Марксом создана основополагающая схема, описывающая взаимосвязи между отраслями производящими предметы потребления и средства производства. Марксистская схема до сих пор включает одно из немногих, не нуждающихся в обсуждении утверждений, с которыми относительно хорошо соглашается большинство теоретиков бизнес-цикла."[1]

На Западе большинство ученых, будучи немарксистами, в отличие от наших умников отнюдь не бояться признавать истинными отдельные положения экономического учения Маркса и их исторический вклад в разработку экономических проблем. Что же касается различения производительного и непроизводительного труда, то даже если оно и признается, то его сплошь да рядом вульгаризируют. "В текущих дискуссиях по поводу производительного труда, – пишет, например, Е. К. Хант, – каждый участник незатейливо считает доказанным положения Маркса о том, что труд рабочих, нанятых капиталом в сфере обращения, непроизводителен в соответствие с его основным определением производительного труда. Каждый из них обычно предлагает одно из трех решений проблемы. Одни оперируют лишь частью того, что написано по данному вопросу Марксом, заявляя, что его представления последовательны и полезны. Другие отмечают трудности использования марксовых дефиниций в качестве основы понимания определения границ накопления капитала и предлагают марксистам отбросить концепцию производительного и непроизводительного труда, объявляя всякий труд производительным. Третьи отстаивают полезность определения производительного труда в качестве труда,

[1] Цит. по: Bronfenbrenner M. Marxian Influences in 'Bourgeois' Economics//Karl Marx's Economics... V. 3. P. 118-119.

занятого производством основных товаров, предназначенных для производительного потребления, и объявляют непроизводительным труд, обусловленный предоставлением услуг и производством не основных предметов роскоши, ошибочно приписывая при этом такое различение Марксу".[1]

Следует учитывать, что на Западе, как и в современной России, собственно марксистские представления подверглись существенной правке под пером тех, кто объявляют себя верными идеям марксизма. Чего стоят, например, такие перлы: "Чем больше антагонизм между производителями и собственниками, тем больше роль надзора. В рабовладельческой системе она достигает кульминации. Эти скудные притязания "руководителей и надсмотрщиков" на час прибавочной стоимости являются, следовательно, претензиями, вытекающими из противоположности рабочих и капиталистов, одни – производители, другие – собственники средств производства. Антагонистическая природа этих отношений исчезнет вместе с исчезновением классов. Следовательно, в известном смысле зарплата управляющих, не будучи прибавочной стоимостью, представляет часть переменного капитала. Тем не менее, Маркс видел в ней в значительной степени форму прибавочной стоимости, потому что в ней отражались классовые отношения, которые должны были исчезнуть согласно его терминологии в "кооперативном обществе ассоциированного труда".[2]

Современные марксистские представления у нас и на Западе несут печать многих догм экономической теории тоталитарного социализма. "В условиях социализма, – пишет, например, Джон Гули, – рабочие являются собственниками средств производства и, таким образом, находятся вне подчинения дисциплине капиталистов и их представителей. Пожалуй, они трудятся на себя и оплачивают своих собственных менеджеров. Антагонистическая природа надзора, таким образом, исчезает. Продолжительность рабочего дня в зависимости от обстоятельств будет меняться. С одной стороны, исчезнет

[1] Hunt E. K. The Categories of Productive and Unproductive Labor in Marxist Economic Theory// Ibid. P. 649-650.
[2] Gurley J. G. Marx and the Critique of Capitalism// Alternatives to Economic Orthodoxy... P. 287.

необходимость производить прибавочную стоимость для класса капиталистов. С другой, – возрастет значение "средств существования", и та часть, которая теперь составляет прибавочную стоимость, превратиться в необходимый труд для накоплений в интересах рабочего класса."[1]

Рассуждения западных марксистов относительно производительного и непроизводительного труда порой тождественны с заявлениями по этому вопросу наших ортодоксов, которые те делали еще в 20-х гг. "Непроизводительным трудом, – писал, например, в 50-х гг. П. Баран, – является всякий труд, занятый в производстве товаров и услуг, спрос на которые составляет атрибут специфических условий и отношений капиталистической системы." В условиях "рационально организованного общества", под которым П. Баран подразумевает социализм, такого труда не будет.[2]

Анализ показывает, что, несмотря на специфику развития политической экономии СССР и претензии на марксистское превосходство над остальными политэкономическими учениями, она приходила к одинаковым с ними выводам в вопросах об отрицании существования прибавочной стоимости и различении производительного и непроизводительного труда. Дилемма капиталистический и социалистический при этом не имела принципиального значения. И здесь, и там существовал корпоративный строй непосредственно общественного производства. Различие заключалось лишь в том, что первый ассоциировался с существованием всесторонне развитых рыночных отношений, второй – с существованием "единой фабрики".

И здесь, и там основу производства составляет производство прибавочной стоимости. Поэтому общая тенденция для них – отказ от изучения овеществленных производственных отношений в качестве предмета политической экономии, сведения последней к перечню советов, приемов и методов совершенствования организации производства и подъема производительности труда. Иначе говоря, превращения

[1] Ibid. Н. 294.
[2] Цит. по: Hunt E. K. The Categories of Productive and Unproductive Labor in Marxist Economic Theory// Karl Marx's Economics... V. 3. P. 637.

политэкономии в справочник по производству корпоративной прибыли, над чем неустанно ломает голову директорат.

В признанных экономических учениях директорат нигде не выделяется в самостоятельный класс, организующий производство прибавочной стоимости и существующий за ее счет. Между тем, еще А. Смит и Маркс дали точное решение этого вопроса, которое сегодня стараются как можно глубже похоронить в анналах истории политэкономии. Поэтому обусловленное разделением труда существование классов при социализме сплошь да рядом либо отрицается, либо подменяется их определениями исходя из распределения доходов.

Начиная от коммунистов и кончая их самыми непримиримыми противниками, марксовый анализ диалектики конкретного и абстрактного труда, частного и общественного, диалектики овеществления вещей и персонификации потребления вместе с его теорией прибавочной стоимости окончательно преданы забвению. Между тем, только продолжая разрабатывать эти стороны марксистского учения, можно выяснить картину экономических отношений окружающего нас мира.

ДЛЯ ЗАМЕТОК